

Krakowska Szkoła Wyższa  
im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Klemens Budzowski

# **EKONOMIKA HANDLU ZAGRANICZNEGO**

Wydanie drugie zmienione

Kraków 2003

Rada Wydawnicza: Klemens Budzowski, Andrzej Kapiszewski,  
Jacek Majchrowski, Zbigniew Maciąg

Recenzja: prof. dr hab. Helena Tendera-Właszczuk

Opracowanie redakcyjne: Halina Baszak-Jaroń

Copyright © by Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne sp. z o.o., Kraków 2003

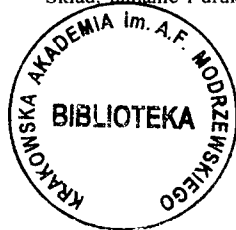
ISBN 83-918302-0-9

Żadna część tej publikacji nie może być powielana ani magazynowana w sposób umożliwiający ponowne wykorzystanie, ani też rozpowszechniana w jakiegokolwiek formie za pomocą środków elektronicznych, mechanicznych, kopiujących, nagrywających i innych, bez uprzedniej pisemnej zgody właściciela praw autorskich.

Na zlecenie: Krakowskiej Szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Wydawca: Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne sp. z o.o., Kraków 2003

Skład, łamanie i druk: Meles s.c.



# Spis treści

Wstęp .....	7
<b>Rozdział I</b>	
<b>Wybrane mierniki handlu zagranicznego .....</b>	<b>9</b>
1.1. Mierniki udziału handlu zagranicznego w gospodarce .....	9
1.2. Mnożnik i supermnożnik handlu zagranicznego .....	17
1.3. Wskaźniki <i>terms of trade</i> .....	20
1.4. Miary koncentracji i rozproszenia handlu zagranicznego .....	25
1.5. Inne wskaźniki stosowane w handlu zagranicznym .....	27
<b>Rozdział II</b>	
<b>Ceny w handlu międzynarodowym .....</b>	<b>33</b>
2.1. Ceny na rynku krajowym i międzynarodowym .....	33
2.2. Rodzaje cen na rynkach zagranicznych .....	37
2.3. Ceny w handlu międzynarodowym według bazy dostawy .....	43
2.4. Metoda wyznaczania ceny .....	49
2.5. Źródła informacji cenowych .....	54
<b>Rozdział III</b>	
<b>Kurs walutowy w handlu zagranicznym .....</b>	<b>57</b>
3.1. Pojęcie kursu walutowego .....	57
3.2. Funkcje kursu waluty .....	58
3.3. Rodzaje kursu walutowego .....	60
3.4. Pojęcie wymienialności .....	62
3.5. Reguła Taylora i upłynnienie kursu walutowego .....	65
3.6. Polska polityka kursowa .....	66
3.7. Unia walutowa krajów Unii Europejskiej .....	82
<b>Rozdział IV</b>	
<b>Polska polityka celna .....</b>	<b>91</b>
4.1. Clo i polityka celna .....	91
4.2. Procedura ustalania wartości celnej .....	97
4.3. Polska polityka celna w latach dziewięćdziesiątych .....	99
4.4. Kodeks celny .....	110

<b>Rozdział V</b>	
<b>Reguły pochodzenia towarów</b>	118
<b>Rozdział VI</b>	
<b>Taryfa celna i nomenklatura towarowa</b>	137
<b>Rozdział VII</b>	
<b>Dumping i ewolucja polityki antydumpingowej</b>	153
7.1. Istota dumpingu	153
7.2. Procedury i postępowanie antydumpingowe w Unii Europejskiej	160
7.3. Procedury antydumpingowe w Polsce	171
<b>Rozdział VIII</b>	
<b>Strefy uprzywilejowane ekonomicznie</b>	179
8.1. Wolne obszary celne (WOC)	179
8.2. Wolne obszary celne w Polsce	184
8.3. Składy celne	189
8.4. Pojęcie strefy uprzywilejowanej	193
8.5. Strefy uprzywilejowane na świecie	194
8.6. Zasady funkcjonowania stref uprzywilejowanych w Polsce	204
8.7. Polskie strefy specjalne	206
<b>Rozdział IX</b>	
<b>Inwestycje zagraniczne</b>	227
9.1. Pojęcie inwestycji zagranicznych	227
9.2. Znaczenie otoczenia biznesu dla inwestycji zagranicznych	234
9.3. Inwestycje zagraniczne w Polsce	237
9.4. Polskie inwestycje za granicą	244
9.5. Rachunek inwestycji zagranicznych	248
<b>Rozdział X</b>	
<b>Polski handel zagraniczny w latach dziewięćdziesiątych</b>	255
10.1. Podstawowe kierunki rozwoju w latach dziewięćdziesiątych	255
10.2. Podmioty w polskim handlu zagranicznym	267
<b>Aneks</b>	275
<b>Spis tabel</b>	283

## Wstęp

Ekonomika handlu zagranicznego jest dyscypliną naukową, która zajmuje się zjawiskami ekonomicznymi występującymi w procesie wymiany handlowej i współpracy gospodarczej danego kraju z zagranicą. Nauka ta stara się odpowiedzieć na pytanie, jakie są uwarunkowania rozwoju i znaczenie handlu zagranicznego w gospodarce kraju: określić udział eksportu i importu w tworzeniu i podziale produktu krajowego brutto; ustalić czynniki kształtujące pozycję kraju w wymianie międzynarodowej i międzynarodowym podziale pracy.

Ekonomika handlu zagranicznego analizując prawa i prawidłowości, jakie występują w procesie handlu zagranicznego określonego kraju bada te same problemy, które są przedmiotem zainteresowania nauki o międzynarodowych stosunkach gospodarczych. Przedmiotem zainteresowania międzynarodowych stosunków gospodarczych są prawa i prawidłowości funkcjonowania współczesnej gospodarki światowej, gospodarowania w skali globalnej, w tym takie zagadnienia jak: międzynarodowy podział pracy, korzyści z wymiany, ceny, kursy walut, bilans płatniczy, polityka handlowa, procesy integracji gospodarczej, zagadnienia globalizacyjne itp. Przedmiotem zainteresowania ekonomiki handlu zagranicznego są te same zagadnienia, lecz rozpatrywane w skali kraju.

W niniejszym podręczniku przedstawiono podstawowe – teoretyczne i praktyczne – zagadnienia funkcjonowania handlu zagranicznego Polski. Wychodząc od prezentacji podstawowych teoretycznych problemów handlu zagranicznego, roli handlu zagranicznego w gospodarce, prezentowane są takie zagadnienia jak: problematyka kształtowania cen; rola kursu walutowego i polska polityka kursowa; rola polityki handlowej i ewolucja polskiej polityki celnej; procedury ustalania kraju pochodzenia towaru; nomenklatura towarowa i polski system taryfowy; dumping i polskie procedury antydumpingowe; strefy uprzywilejowane ekonomicznie i polskie strefy specjalne; inwestycje zagraniczne, w tym inwestycje bezpośrednie i portfelowe w Polsce i polskie za granicą; struktura towarowa i geograficzna polskiego handlu zagranicznego. W każdym rozdziale, na zakończenie, zamieszczono krótki wykaz podstawowej literatury zalecanej do studiowania omawianej problematyki.

Podręcznik przeznaczony jest dla studentów dziennych i zaocznych państwowych i niepaństwowych uczelni ekonomicznych, kierunków ekonomicznych, finansowych a przede wszystkim kierunku międzynarodowe stosunki gospodarcze na specjalnościach takich jak: handel zagraniczny, integracja europejska, europeistyka, amerykanistyka, integracja europejska, itp., oraz wyższych szkół zawodowych prowadzących nauczanie w zakresie specjalności: handel zagraniczny, stosunki gospodarcze z zagranicą, handel międzynarodowy, a także słuchaczy podyplomowych studiów, zwłaszcza handlu zagranicznego i międzynarodowego, i praktyków gospodarczych zainteresowanych problematyką wymiany handlowej z zagranicą.

Z uwagi na bliską perspektywę członkostwa Polski w Unii Europejskiej, w podręczniku zaprezentowane zostały polskie i wspólnotowe rozwiązania oraz regulacje prawne w zakresie polityki kursowej, handlowej i celnej, nazewnictwa towarów i taryfy celnej, procedur antydumpingowych, itp.

Pierwsze wydanie niniejszego podręcznika ukazało się w roku 1999, w ramach serii „Europejska Integracja Gospodarcza” – finansowanej ze środków PHARE FIESTA II – a wydawanej przez WSBiZ w Krakowie. Recenzentem podręcznika była pani prof. dr hab. Helena Tendera-Właszczuk.

Pragnę pani Profesor serdecznie podziękować za wnikliwą lekturę oraz za uwagi i sugestie przekazane w równie wnikliwej recenzji przy pierwszym wydaniu, a także za cenną dyskusję nad ostatecznym rozwiązaniem zmian w drugim wydaniu podręcznika. Dziękuję również moim współpracownikom za uwagi i zgłaszane propozycje oraz pani Halinie Baszak Jaroń za opracowanie redakcyjne książki. Wszystkie propozycje zawarte w recenzji i zgłoszonych uwagach pozwoliły na nadanie publikacji jednolitego, zwanego charakteru i umożliwiły dostosowanie jej do potrzeb i oczekiwań czytelnika.

Książka z pewnością nie wyczerpuje wszelkich aspektów szerokiej problematyki ekonomiki handlu zagranicznego, powinna jednak umożliwić czytelnikowi zrozumienie podstawowych zagadnień związanych z realizacją wymiany handlowej z partnerem zagranicznym. Ponadto jej lektura daje wiedzę o rozwiązaniach obowiązujących w tej materii w krajach Unii Europejskiej, które wkrótce staną się prawem obowiązującym również w Polsce.

*Klemens Budzowski*

## Wybrane mierniki handlu zagranicznego

### 1.1. Mierniki udziału handlu zagranicznego w gospodarce

Ekonomika handlu zagranicznego stara się określić znaczenie wymiany handlowej z zagranicą w tworzeniu i podziale dochodu narodowego, produktu krajowego netto w danym kraju.

W warunkach autarkii gospodarczej, a więc w gospodarce, która jest odizolowana od zagranicy, dochód narodowy (produkt krajowy netto), jest równy produktowi krajowemu brutto pomniejszonemu o wielkość amortyzacji.<sup>1</sup> Współcześnie nie ma jednak kraju, który nie dokonywałby wymiany gospodarczej z zagranicą. Każdy kraj prowadzi wymianę handlową z zagranicą, a import i eksport, saldo wymiany wpływają na poziom i strukturę wytwarzanego w danym kraju produktu krajowego brutto i dochodu narodowego. Jeżeli saldo wymiany (Import > Eksportu) jest ujemne, to dochód narodowy podzielony będzie większy od dochodu narodowego wytworzonego. Jeżeli zaś saldo wymiany jest dodatnie (Import < Eksportu), to wtedy w danym kraju dochód podzielony będzie mniejszy od dochodu wytworzonego. O ile w gospodarce zamkniętej poziom konsumpcji i inwestycji zależy wyłącznie od rozmiarów produktu krajowego brutto pomniejszonego o amortyzację, to w gospodarce otwartej, wielkość i struktura konsumpcji i inwestycji zależy z jednej strony od produktu krajowego brutto pomniejszonego o amortyzację, a z drugiej od kształtowania się salda bilansu handlowego.

Współczesny etap rozwoju sił wytwórczych charakteryzuje się: otwarciem gospodarki na świat, internacjonalizacją procesów produkcyjnych, transferem kapitału i siły roboczej w skali międzynarodowej,

---

<sup>1</sup> Por. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, praca zbiorowa pod redakcją A. Budnikowskiego, E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej. Wyd. 2 zm., PWE, Warszawa 1998, s. 99.

przepływem technologii między krajami, a przede wszystkim znacznym zdynamizowaniem procesów integracyjnych w różnych regionach świata.

Znaczenie handlu zagranicznego w gospodarce określonego kraju zależy od wielu czynników, wśród najważniejszych wymienić należy:

1) stopień rozwoju gospodarczego. W miarę wzrostu produktu krajowego brutto w danym kraju, wzrasta znaczenie wymiany z zagranicą w procesie gospodarowania.

Tabela 1.1. PKB, inflacja i wynagrodzenia w Polsce w latach 1993-2003

Rok	Wzrost PKB w %	Inflacja średnioroczna w %	Wzrost wynagrodzenia nominalnego brutto w %
1993	3,8	35,3	34,8
1994	5,2	32,2	34,5
1995	7,0	27,8	31,6
1996	6,0	19,9	26,5
1997	6,8	14,9	21,9
1998	4,8	12,8	15,7
1999	4,1	7,3	12,5
2000	4,0	10,1	11,1
2001	1,1	5,5	3,2
2002*	1,0	3,4	0,2
2003*	3,1	3,0	4,0

\* – prognoza Ministerstwa Finansów,

Źródło: GUS, Ministerstwo Finansów, „Gazeta Wyborcza” nr 86 (3994) z 12.04.2002.

W krajach najmniej rozwiniętych wymiana handlowa z zagranicą sprowadza się przede wszystkim do wymiany nadwyżek posiadanych towarów, głównie pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego, lub surowców naturalnych. Dla krajów o najniższym w skali globalnej PKB *per capita*, podstawowe znaczenie w wymianie z zagranicą odgrywają produkty i towary wynikające ze specjalizacji międzygałęziowej, komplementarności naturalnej, surowcowej danego kraju. W miarę rozwoju gospodarczego, następuje systematyczne „otwieranie” gospodarki na kontakty z zagranicą, rozszerzanie wymiany handlowej. Poprzez handel zagraniczny następuje wymiana czynników i dóbr występujących w danym kraju w nadmiarze na czynniki i dobra relatywnie w tym kraju rzadkie. Handel z zagranicą umożliwia więc zdywersyfikowanie struktury konsumpcji, struktury wytwarzania, efektywniejsze wyko-



rzystanie zasobów i czynników produkcyjnych. Otwarcie gospodarki, sprzyja specjalizacji danego kraju w skali międzynarodowej. Współcześnie coraz większego znaczenia nabiera proces specjalizacji wewnątrzgałęziowej. Międzynarodowy podział pracy staje się czynnikiem racjonalizacji procesu produkcji w skali międzynarodowej.<sup>2</sup> W krajach rozwiniętych gospodarczo poprzez handel zagraniczny realizowana jest znaczna część produktu krajowego brutto, udział eksportu i importu w PKB jest relatywnie wysoki,

2) czynniki naturalne, wyposażenia krajów w bogactwa naturalne. Tradycyjny, ukształtowany w XIX i na początku XX wieku podział pracy, zdeterminowany był przez komplementarność krajów w zasoby naturalne. Zróżnicowanie krajów pod względem ilości zasobów, ich dostępności, warunków geologicznych wydobywania, warunków klimatyczno-glebowych jest naturalnym, czynnikiem sprzyjającym wymianom. Pamiętać jednak należy, że w miarę postępu technicznego, technologicznego, maleje znaczenie czynników naturalnych, a wzrasta natomiast znaczenie specjalizacji w nowoczesnych technologiach i technikach wytwarzania. Specjalizacja umożliwia bowiem automatyzację procesów wytwarzania, umożliwia obniżkę kosztów produkcji, wzrost wydajności pracy. Korzyści z międzynarodowej specjalizacji produkcji tak międzygałęziowej, jak i wewnątrzgałęziowej (wewnątrzbranżowej) to przede wszystkim korzyści z produkcji na wielką skalę,<sup>3</sup> oraz korzyści wynikające z dostosowania struktury produkcji (specjalizacji) do struktury zasobów poszczególnych krajów. Korzyści z masowej produkcji, zdaniem B. Ohlina wynikają z niepodzielności czynników produkcji,<sup>4</sup>

3) skalę produkcji i rozmiary rynku. Specjalizacja w skali międzynarodowej stwarza możliwość rozwinięcia produkcji wielkoseryjnej, masowej, umożliwia koncentrację prac naukowo-badawczych, wprowadzenie postępu naukowo-technicznego, a tym samym czerpanie dodatkowych korzyści z innowacyjności, postępu technicznego ze swojej renty nowości.

---

<sup>2</sup> Por. K. Budzowski, *Kryteria wyboru i korzyści z międzynarodowej specjalizacji produkcji*, Zeszyty Naukowe AE w Krakowie, Kraków 1978, nr 107, s.17 i n.

<sup>3</sup> B. Ohlin uważa wręcz, że w większości przypadków podział pracy wynika głównie – jeśli nie wyłącznie – z korzyści, jakie daje produkcja masowa, por. B. Ohlin, *Międzynarodowy podział pracy [w]: Teoria i polityka handlu międzynarodowego w kapitalizmie*, PWN Warszawa 1960, s. 23.

<sup>4</sup> Tamże, s. 28.

Zróźnicowanie krajów pod względem: zasobów naturalnych, warunków klimatycznych, glebowych, wielkości i mobilności kapitału. wielkości, kwalifikacji i mobilności siły roboczej, rozmiarów rynku. poziomu technologii, postępu technicznego, zdolności innowacyjnych, stwarza klimat do rozwoju handlu międzynarodowego i współpracy gospodarczej między krajami. O faktycznym zaangażowaniu kraju w wymianie międzynarodowej, obok wspomnianej uprzednio komplementarności krajów, decyduje także struktura gospodarki, charakter ustroju gospodarczego, szeroko rozumiana zdolność konkurencyjna danego kraju na arenie międzynarodowej, zapotrzebowanie na kapitał zagraniczny niezbędny do modernizacji gospodarki, zadłużenie zagraniczne itp.

Tabela 1.2. Harmonogram spłaty zadłużenia zagranicznego Polski

Rok	W milionach USD
2002	1337
2003	1611
2004	2343
2005	2490
2006	2843
2007	3254
2008	3612
2009	2055
2010	944
2011	1346
2012	357
2013	452
2014	465
2015	115

Źródło: „Gazeta Wyborcza” nr 86 (3994) z 12.04.2002.

Rola handlu zagranicznego w gospodarce określonego kraju, a przede wszystkim wpływ handlu zagranicznego na tworzenie i podział produktu krajowego brutto określany jest za pomocą różnego rodzaju wskaźników. Podstawowymi wskaźnikami określającymi wpływ eksportu i importu na dochód narodowy są: stopa eksportu, stopa importu, krańcowa stopa eksportu, krańcowa stopa importu, elastyczność dochodowa eksportu, elastyczność cenowa importu itp.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Por. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, pod red. A. Budnikowskiego. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, op. cit, s. 89-112, także, K. Budzowski, K. Długosz. *Ekonomika handlu zagranicznego*, Wyd. III, AE w Krakowie, Kraków 1990, s. 43-60, A. J. Kławe, A. Makać, *Zarys międzynarodowych stosunków ekonomicznych*, PWN, Warszawa 1987, s.120-175.

Tabela 1.3. Relacja eksportu do produktu krajowego brutto (w cenach bieżących)

Kraj \ Rok	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1999
Austria	36,8	40,7	40,4	37,7	40,8	42,2	45,3
Belgia	62,9	76,8	73,1	72,6	68,5	72,9	76,1
Czechy /a	...	...	56,7	56,5	53,4	56,5	62,7
Dania	32,7	36,7	35,5	34,5	34,6	36,0	36,9
Finlandia	33,2	29,6	23,1	38,0	37,8	39,8	37,4
Francja	21,5	23,9	22,6	23,5	24,0	26,6	26,1
Grecja /b	16,3	16,5	16,8	16,5	15,8	15,7	18,6
Hiszpania	15,7	22,7	17,1	23,7	25,3	28,4	27,6
Holandia	51,1	60,8	54,2	53,3	53,7	56,0	60,6
Japonia	13,7	14,5	10,7	9,4	9,9	11,1	10,4
Kanada	28,5	28,4	26,2	37,8	38,8	40,7	43,7
RFN	26,4	32,5	32,1	23,6	24,2	26,8	29,2
Norwegia	43,2	43,0	40,7	38,3	40,5	41,3	39,0
Polska	...	...	28,6	25,9	24,4	25,7	26,1
Portugalia /b	25,1	34,2	34,3	33,3	33,6	31,4	31,0
Słowacja /a	...	...	61,6/a	63,2	58,0	60,7	61,5
Słowenia /a, /b	...	...	58,7	...	55,6	57,1	56,7
USA /b	10,2	7,4	10,0	11,4	11,4	12,1	11,1
Szwajcaria /b	36,7	39,1	36,6	35,2	36,1	39,9	40,2
Szwecja	29,5	35,3	29,9	40,9	40,0	43,8	43,8
Węgry /a, /b,	...	...	28,2	34,4	39,1	45,5	50,8
W. Brytania	27,3	28,8	24,4	28,4	29,5	28,7	25,8
Włochy	21,9	22,8	20,0	27,6	26,5	27,3	25,5

a – dane za 1993 r., b – dane za 1998 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rocznika statystycznego 1997, GUS, Warszawa 1997, s. 668, Rocznika statystycznego Rzeczypospolitej Polskiej 1998, GUS, Warszawa 1998, s. 682, Rocznika statystycznego Rzeczypospolitej Polskiej 1999, GUS Warszawa 1999, s. 714, Rocznika statystycznego Rzeczypospolitej Polskiej 2001, GUS Warszawa 2001, s. 724.

Wskaźniki: stopa eksportu i importu informują o znaczeniu handlu zagranicznego w danym kraju. W krajach małych i średnich udział eksportu w tworzeniu dochodu narodowego jest znacznie większy niż w krajach dużych, takich jak USA, Rosja, ChRL, Australia itd. (por. tab. 1.3).

**Stopa eksportu** przedstawia procentowy udział eksportu w dochodzie narodowym (udział eksportu w tworzeniu dochodu narodowego), w danym okresie czasie, co można zapisać jako:

$$s_e = \frac{Ex_i}{D_i} \cdot 100 \quad (1.1)$$

gdzie:

$S_e$  = stopa eksportu,

$EX_i$  = globalna wartość eksportu kraju „i”,

$D_i$  = dochód narodowy kraju „i”.

**Stopa importu** określa procentowy udział importu w dochodzie narodowym (udział importu w podziale dochodu narodowego), w danym okresie czasu, co można zapisać:

$$s_{im} = \frac{Im_i}{D_i} \cdot 100 \quad (1.2)$$

gdzie:

$s_{im}$  = stopa importu,

$Im_i$  = globalna wartość importu kraju „i”,

$D_i$  = wartość dochodu narodowego kraju „i”.

Wielkość przeciętnych stóp importu i eksportu zależy w dużej mierze od: wielkości kraju, poziomu rozwoju gospodarczego, zasobów surowcowych, kosztów wydobycia surowców, struktury tworzenia i podziału dochodu narodowego. Natomiast poziom wskaźników, takich jak krańcowa stopa eksportu i krańcowa importu w danym kraju zależą będzie w dużym stopniu od: struktury produkcji, struktury popytu oraz osiągniętego poziomu rozwoju gospodarczego. W krajach, w których struktura produkcji zdeterminowana jest przez zasoby naturalne, poziom krańcowych stóp importu i eksportu będzie wyższy od analogicznych wskaźników dla krajów, w których struktura produkcji jest w znacznej mierze określona przez strukturę popytu.

**Krańcowa stopa eksportu** określa przyrost eksportu przy wzroście dochodu narodowego o jednostkę czyli:

$$sk_{ex} = \frac{\Delta Ex_i}{\Delta D_i} \quad (1.3)$$

gdzie:

$sk_{ex}$  = krańcowa stopa eksportu,

$\Delta Ex_i$  = przyrost eksportu kraju „i”,

$\Delta D_i$  = przyrost dochodu narodowego kraju „i”.

**Krańcowa stopa importu** jest to wskaźnik określający zmianę importu danego kraju, jeśli dochód narodowy wzrasta o jednostkę, co można zapisać:

$$sk_{im} = \frac{\Delta Im_i}{\Delta D_i} \quad (1.4)$$

gdzie:

$sk_{im}$  = krańcowa stopa importu,

$\Delta Im_i$  = przyrost importu kraju „i”.

**Dochodowa elastyczność eksportu** jest to wskaźnik informujący o relatywnych zmianach eksportu w stosunku do relatywnych zmian dochodu narodowego. Wskaźnik ten przyjmuje postać:

$$d_{ex}^e = \left( \frac{\Delta Ex_i}{Ex_i} \right) : \left( \frac{\Delta D_i}{D_i} \right) \quad (1.5)$$

gdzie:

$d_{ex}^e$  = dochodowa elastyczność eksportu,

$\left( \frac{\Delta Ex_i}{Ex_i} \right)$  = relatywne zmiany eksportu w kraju „i”,

$\left( \frac{\Delta D_i}{D_i} \right)$  = relatywne zmiany dochodu narodowego w kraju „i”.

**Dochodowa elastyczność importu** wskazuje relatywne zmiany importu w stosunku do relatywnych dochodu narodowego w danym kraju, co można zapisać w następujący sposób:

$$d_{im}^e = \left( \frac{\Delta Im_i}{Im_i} \right) : \left( \frac{\Delta D_i}{D_i} \right) \quad (1.6)$$

gdzie:

$d_{im}^e$  = dochodowa elastyczność importu,

$\left( \frac{\Delta Im_i}{Im_i} \right)$  = relatywne zmiany importu w kraju „i”.

Wskaźniki dochodowej elastyczności eksportu i importu informują także o wpływie eksportu i importu na wzrost gospodarczy. Jeśli wskaźnik dochodowej elastyczności eksportu przyjmuje wartości większe od jedności, to można przyjąć, iż w danym kraju eksport jest czynnikiem przyspieszającym rozwój gospodarczy danego kraju.<sup>6</sup>

**Wskaźnik importochłonności globalnej produkcji przemysłowej** charakteryzuje zależność między produkcją przemysłową a importem. Wskaźnik ten przyjmuje postać:

$$im_{pp} = \left( \frac{\Delta Im_i}{Im_i} \right) : \left( \frac{\Delta PP_i}{PP_i} \right) \quad (1.7)$$

gdzie:

$im_{pp}$  = importochłonność produkcji przemysłowej,

$\left( \frac{\Delta PP_i}{PP_i} \right)$  = relatywne zmiany w produkcji przemysłowej w kraju „i”.

Wpływ zmian cen na poziom importu określany jest za pomocą wskaźnika określanego mianem współczynnika cenowej elastyczności popytu na import określonego formułą:

---

<sup>6</sup> A. J. Klawe, A. Makać, *Zarys międzynarodowych stosunków ekonomicznych*, op. cit., s. 123.

$$C_{im}^{ep} = \left( \frac{\Delta \text{Im}_i}{\text{Im}_i} \right) : \left( \frac{\Delta C_i}{C_i} \right) \quad (1.8)$$

gdzie:

$C_{im}^{ep}$  = cenowa elastyczność popytu na import,

$\Delta C_i$  = stopień zmiany cen w kraju „i”,

$C_i$  = poziom cen przed ich zmianą, w kraju „i”.

## 1.2. Mnożnik i supermnożnik handlu zagranicznego

Zależności zachodzące między handlem zagranicznym, inwestycjami, zatrudnieniem, popytem wewnętrznym a dochodem narodowym można przedstawić za pomocą mnożnika i supermnożnika handlu zagranicznego. Zdaniem twórcy popytowej teorii dochodu narodowego, J. M. Keynesa, rozwinięta gospodarka rynkowa ograniczona jest przez wielkość popytu, a nie przez wielkość zasobów.<sup>7</sup> W procesie ekspansji gospodarczej stosunek podziału dochodu na konsumpcję (C) i oszczędności (S) zmienia się na korzyść oszczędności: wraz ze wzrostem dochodu rosną wydatki na konsumpcję, ale ich wzrost jest wolniejszy niż wzrost dochodu (por. tab. 1.2). Rozmiary wydatków inwestycyjnych, zdaniem Keynesa zależą ostatecznie od dwóch czynników: od krańcowej wydajności kapitału, to jest od „spodziewanej dochodowości” planowanych inwestycji oraz od bieżącej stopy procentowej. Keynes pomijał wpływ przyrostu zdolności wytwórczych na poziom produkcji oraz zatrudnienia i badał tylko popytowy efekt wydatków inwestycyjnych.<sup>8</sup>

Relację między oszczędnościami a inwestycjami wyjaśnia zasada mnożnika inwestycyjnego.<sup>9</sup>

<sup>7</sup> Por. E. Domańska, *Wokół interwencji państwa w gospodarkę. Keynes, Friedman, Laffer, Kennedy, Reagan i inni*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992, s. 29.

<sup>8</sup> Tamże, s. 31-35.

<sup>9</sup> Koncepcję mnożnika do teorii ekonomii wprowadził uczeń Keynesa, R. F. Kahn, który analizując wzrost zatrudnienia przy robotach publicznych, dowiódł, że zatrudnienie to powoduje „mnożenie się” zatrudnienia w całej gospodarce. Por. E. Domańska, *Wokół interwencji państwa w gospodarkę*, op. cit. s. 39.

$$m_i = \frac{1}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta D}}, \quad (1.9)$$

gdzie:

$m_i$  = mnożnik inwestycyjny,

$\frac{\Delta C}{\Delta D}$  = krańcowa stopa konsumpcji.

Ponieważ

$$1 - \frac{\Delta C}{\Delta D} = \frac{\Delta S}{\Delta D}, \quad (1.10)$$

gdzie:

$\frac{\Delta S}{\Delta D}$  = krańcowa stopa oszczędności.

Wobec tego można przyjąć, że wielkość mnożnika jest wprost proporcjonalna do krańcowej skłonności do konsumpcji krajowej lub też odwrotnie proporcjonalna do krańcowej skłonności do oszczędzania.<sup>10</sup>

Z definicji mnożnika wynika, iż określa on wpływ przyrostu określonej wielkości ekonomicznej, (inwestycji, oszczędności handlu zagranicznego, wydatków budżetowych) na kształtowanie przyrostu dochodu narodowego. Jeśli przyjmiemy, iż w gospodarce otwartej, istnieje zależność między przyrostem oszczędności, inwestycji, eksportu a przyrostem dochodu narodowego, to mnożnik eksportu określający wpływ eksportu na przyrost dochodu narodowego może być zdefiniowany w sposób następujący:

$$m_{ex_i} = \frac{1}{\frac{\Delta O_i}{\Delta D_i} + \frac{\Delta Im_i}{\Delta D_i}} \cdot \Delta Ex_i, \quad (1.11)$$

gdzie:

$m_{ex_i}$  = mnożnik eksportu,

$\frac{\Delta O_i}{\Delta D_i}$  = krańcowa stopa oszczędności w kraju „i” (wskaźnik informujący, jaka część przyrostu dochodu przeznaczana jest na przyrost oszczędności),

---

<sup>10</sup> Por. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, op. cit., s. 107.



$$\frac{\Delta \text{Im}_i}{\Delta D_i} = \text{krańcowa stopa importu w kraju „i”},$$

$$\Delta Ex_i = \text{przyrost eksportu w kraju „i”}.$$

Wzrost dochodów i popytu globalnego może prowadzić, i z reguły prowadzi do wyczerpywania się prostych rezerw produkcyjnych. Pojawia się konieczność realizacji inwestycji umożliwiających zaspokojenie pojawiającego się zwiększonego popytu. W literaturze inwestycje wywołane przez wzrost popytu nazywane są inwestycjami indukowanymi, pobudzonymi. Wystąpienie inwestycji indukowanych wzmacnia działanie impulsów wywołujących efekt mnożnika.

Wskaźnik uwzględniający wpływ inwestycji indukowanych na przyrost dochodu określany jest mianem supermnożnika, który definiowany jest według formuły:<sup>11</sup>

$$sm_i = \frac{1}{\frac{\Delta O_i}{\Delta D_i} + \frac{\Delta \text{Im}_i}{\Delta D_i} - \frac{\Delta \text{INp}_i}{\Delta D_i}}, \quad (1.12)$$

gdzie:

$sm_i$  = supermnożnik,

$\frac{\Delta \text{INp}_i}{\Delta D_i}$  = krańcowa stopa inwestycji indukowanych w kraju „i”.

Otwarcie gospodarki, poprzez efekt mnożnika stwarza możliwość powstania dodatkowego eksportu. Otwarcie gospodarki może wpłynąć na zmianę struktury popytu krajowego. Część popytu konsumpcyjnego zostanie zaspokojona poprzez import towarów konsumpcyjnych. Z tego względu przyjmuje się, że formuła mnożnika w gospodarce otwartej przyjmie postać następującą:<sup>12</sup>

<sup>11</sup> Por. A. J. Klawe, A. Makać, *Zarys międzynarodowych stosunków ekonomicznych*, op. cit. s. 165.

<sup>12</sup> Por. A. Budnikowski, *Rola handlu zagranicznego w gospodarce narodowej*, [w:] *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, op. cit. s. 109.

$$m_o = \frac{1}{1 - \left( \frac{\Delta K_i}{\Delta D_i} - \frac{\Delta Kim_i}{\Delta D_i} \right)} \quad (1.13)$$

gdzie:

$m_o$  = mnożnik w gospodarce otwartej,

$\frac{\Delta K_i}{\Delta D_i}$  = krańcowa skłonność do konsumpcji krajowej w kraju „i”,

$\frac{\Delta Kim_i}{\Delta D_i}$  = krańcowa skłonność do konsumpcji dóbr z importu w kraju „i”.

Z formuły mnożnika w gospodarce otwartej wynika, że część popytu konsumpcyjnego, powstałego dzięki inwestycjom autonomicznym, wydatkom budżetowym, względnie wskutek przyrostu eksportu, kierowana jest na zakup towarów pochodzenia importowego. Zdaniem A. Budnikowskiego ta część eksportu *ex definitione*, przyczynia się do zwiększenia zatrudnienia i wykorzystania majątku produkcyjnego za granicą a nie w danym kraju.<sup>13</sup>

W gospodarce otwartej, eksport poprzez efekt mnożnikowy może przyczynić się do wywołania dodatkowych korzystnych impulsów w gospodarce. Z drugiej jednak strony, poprzez import mogą wystąpić negatywne skutki, pogłębione dodatkowo ujemnym kształtowaniem się mnożnika. Kryzys gospodarczy w jednym z krajów, powoduje spadek popytu w tym kraju, także popytu na towary pochodzące z importu. Spadek popytu na import, pociągnie spadek eksportu w krajach wytwarzających na potrzeby importowe kraju przeżywającego kryzys. W rezultacie kraje eksportujące zmuszone będą ograniczyć eksport, zmniejszyć produkcję, a tym samym poprzez efekt mnożnikowy nastąpi spadek zatrudnienia, spadek wykorzystania majątku produkcyjnego, spadek dochodów i spadek konsumpcji.

### 1.3. Wskaźniki *terms of trade*

Analizując wpływ handlu zagranicznego na gospodarkę danego kraju należy brać pod uwagę także warunki wymiany, relacje wymiany

---

<sup>13</sup> Tamże. s. 109.

Tabela 1.4. PKB *per capita* i relacja spożycia i akumulacji do produktu krajowego brutto (w cenach bieżących) w wybranych krajach w latach 1990 i 1999

Kraj	PKB (per capita) w USD		Relacja spożycia do PKB w (%)		Relacja akumulacji do PKB w (%)	
	1990	1999	1990	1999	1990	1999
Austria	16712	24668	74,5/a	76,1	24,2/a	24,2
Belgia	16668	24868	75,8	74,8	22,3	21,2
Czechy	10660	13027	71,6/c	73,0	26,8/c	28,5
Dania	16552	27098	74,6	76,2	20,3	19,6
Finlandia	16193	22743	72,0	71,8	29,0	19,6
Francja	17347	22225	77,6	78,5	23,4	19,0
Grecja	9187	15154	88,5/a	84,2/b	18,9/a	22,5/b
Hiszpania	11856	18231	77,9/a	76,6	22,3/a	24,2
Holandia	15962	25947	73,2	73,3	21,0	22,0
Irlandia	11375	25427	75,5	75,9	25,2	21,8
Japonia	17824	25590	67,0	72,3/b	31,7	26,1/b
Kanada	18304	26423	79,2	76,8	20,7	20,2
Meksyk	5411	8383	78,0	77,8	23,1	24,3
Niemcy	15991	23840	76,6	76,7	23,4	22,2
Norwegia	17512	23209	70,2	69,7	23,3	24,3
<b>Polska b/</b>	<b>4466</b>	<b>8763</b>	<b>78,0/a</b>	<b>80,0</b>	<b>19,7</b>	<b>26,4</b>
Portugalia	9372	16698	83,2/a	83,8/b	23,0/a	25,3/b
USA	22224	33836	83,6	81,6	17,6	20,1
Słowacja	6393	7320	78,7/c	73,5	26,5/c	31,9
Słowenia	8722	15900	79,6/c	76,3/b	19,3/a	25,2/b
Szwajcaria	21242	28697	71,2	75,0/b	28,3	21,2/b
Szwecja	17004	23038	81,4	77,6	114,7	16,9
Węgry	8359	11232	80,5/d	72,4/b	20,4/d	29,7/b
Wielka Brytania	15847	22882	82,4	84,2	20,2	17,6
Włochy	16257	23261	77,7	77,7	22,2	20,3

a – 1995, b – 1998, c – 1993, d – 1991

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rocznika statystyki międzynarodowej 1997, GUS, Warszawa 1997, s. 453, 460-461, Rocznika statystycznego Rzeczypospolitej Polskiej 2001, GUS, Warszawa 2001, s. 723.

na rynku międzynarodowym. Do literatury przedmiotu pojęcie warunków wymiany, *terms of trade*, wprowadził J. S. Mill. Stwierdził on bowiem, że stosunek wymienny wyznaczają podaż i popyt na rynku międzynarodowym, natomiast korzyści z wymiany mogą być korygowane (powiększane lub pomniejszane) przez cenę zastosowaną w wymianie.

Termin *terms of trade*, stosowany jest do określenia warunków wymiany między krajami, relacji cenowych i tendencji kształtowania się cen w eksporcie i imporcie między krajami, jak też do określenia warunków i relacji wymiany jednej grupy towarów na inną grupę towarów. Czasami *terms of trade* wykorzystywane jest do porównania zmian zachodzących w kształtowaniu się warunków wymiany towarów i usług jednego kraju na towary i usługi innego kraju.

W literaturze ekonomicznej wymienia się cztery następujące rodzaje *terms of trade*:<sup>14</sup>

- 1) cenowe (nominalne),
- 2) towarowe,
- 3) realne (ilościowe),
- 4) czynnikowe (faktoralne).

Cenowe (nominalne) *terms of trade*, jest to wskaźnik określający względne zmiany cen towarów i usług w eksporcie do względnych zmian cen towarów i usług danego kraju w imporcie w danym okresie czasu. Formuła cenowych *terms of trade* jest następująca:

$$w_{tot_i} = \frac{\overline{Cex}_{li}}{\overline{Cim}_{li}} = \frac{Cex_{li} : Cex_{0i}}{Cim_{li} : Cim_{0i}}, \quad (1.14)$$

gdzie:

$w_{tot_i}$  = cenowe (nominalne) *terms of trade* kraju „i”,

$Cex_{0i}$  = ceny eksportowe kraju „i” w okresie podstawowym,

$Cex_{li}$  = ceny eksportowe kraju „i”, w okresie badanym,

$Cim_{0i}$  = ceny importowe w kraju „i”, w okresie podstawowym,

$Cim_{li}$  = ceny importowe w kraju „i” w okresie badanym.

<sup>14</sup> Por. K. Budzowski, K. Długosz, *Ekonomika handlu zagranicznego*, op. cit. s. 523, także, A. J. Kławe, A. Makać, *Zarys międzynarodowych stosunków ekonomicznych*, op. cit. s. 193-195. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, op. cit., s. 44-52.

Cenowe, nominalne *terms of trade*, informują o tendencjach kształtowania się cen towarów i usług w eksporcie i imporcie określonego kraju w danym okresie czasu, (najczęściej w okresach rocznych). Jeśli cenowe *terms of trade*, przyjmuje wartości większe od jeden (względnie większe od 100) (czyli  $w_{tot} > 1$ ), to możemy stwierdzić, że tempo wzrostu cen w eksporcie danego kraju jest wyższe od tempa wzrostu cen towarów importowanych przez ten kraj w danym okresie czasu (względnie tempo spadku cen w eksporcie jest niższe od tempa spadku cen towarów w imporcie w danym okresie czasu). Wskaźniki cenowe *terms of trade*, informują więc o kształtowaniu się i zmianach siły nabywczej eksportu danego kraju wyrażonej w cenach towarów importowanych. Jeśli na przestrzeni kilku lat cenowe *terms of trade*, poprawiają się, oznacza to, że wzrasta siła nabywcza eksportu danego kraju, ponieważ za taką samą ilość eksportowanych przez ten kraj towarów, może on kupić za granicą więcej towarów.

Towarowe *terms of trade* jest to wskaźnik określający względne zmiany cen jednej grupy towarów do względnych zmian cen innej grupy towarów. Najczęściej do analizy porównawczej przyjmuje się relacje zachodzące między zmianami cen towarów pochodzenia rolniczego do zmian cen towarów przemysłowych. Wskaźnik towarowe *terms of trade*, służy więc do porównania siły nabywczej eksportu artykułów rolnych w porównaniu do artykułów pochodzenia przemysłowego. Towarowe *terms of trade*, można zdefiniować w sposób następujący:

$$w_{tot_{ow}} = \frac{\frac{Crolex_{li}}{Crolex_{oi}}}{\frac{Cppim_{li}}{Cppim_{oi}}} = \frac{Crolex_{li} : Crolex_{oi}}{Cppim_{li} : Cppim_{oi}}, \quad (1.15)$$

gdzie:

$w_{tot_{ow}}$  = towarowe *terms of trade*,

$Crolex_{oi}$  = ceny artykułów rolnych w eksporcie kraju „i” w okresie podstawowym,

$Crolex_{li}$  = ceny artykułów rolnych w eksporcie kraju „i” w okresie badanym,

$Cppim_{oi}$  = ceny towarów pochodzenia przemysłowego importowane do kraju „i” w okresie podstawowym,

$Cppim_{li}$  = ceny towarów pochodzenia przemysłowego importowane do kraju „i” w okresie badanym.

W długim okresie czasu towarowe *terms of trade* wskazują, że tempo wzrostu cen artykułów pochodzenia rolniczego jest wolniejsze od tempa wzrostu cen artykułów pochodzenia przemysłowego. Co oznacza, że w długim okresie spada siła nabywcza produktów pochodzenia roślinnego i zwierzęcego w odniesieniu do towarów przetworzonych, przemysłowych. Można więc stwierdzić, iż kraje, w których eksporcie dominują artykuły pochodzenia rolniczego, mają niekorzystne *terms of trade*, czyli niekorzystne warunki wymiany, w porównaniu z krajami, w których eksporcie dominują towary przetworzone, produkty przemysłowe.

Realne, ilościowe *terms of trade*, jest to wskaźnik informujący o ilościowych zmianach zachodzących w wymianie. Czyli realne *terms of trade*, informują ile dany kraj musi wyeksportować towarów (w porównaniu nie bierze się pod uwagę zmian zachodzących w strukturze towarowej wymiany), aby mieć możliwość zakupienia za granicą określonej ilości towarów. Realne, ilościowe *terms of trade*, zdefiniowane jest w sposób następujący:<sup>15</sup>

$$w_{tot\_real} = \frac{\frac{Qex_{1i}}{Qim_{1i}}}{\frac{Qex_{0i}}{Qim_{0i}}} = \frac{Qex_{1i} \cdot Qim_{0i}}{Qim_{1i} \cdot Qex_{0i}} \quad (1.16)$$

gdzie:

$w_{tot\_real}$  = realne (ilościowe) *terms of trade*,

$Qex_{0i}$  = ilość towarów eksportowanych z kraju „i” w okresie podstawowym,

$Qex_{1i}$  = ilość towarów eksportowanych z kraju „i” w okresie badanym,

$Qim_{0i}$  = ilość towarów importowanych do kraju „i” w okresie podstawowym,

$Qim_{1i}$  = ilość towarów importowanych do kraju „i” w okresie badanym.

Jeśli wskaźnik realne (ilościowe) *terms of trade*, przyjmuje wartości większe od jedności, czyli  $w_{tot\_real} > 1$ , oznacza, to że dany kraj za określoną ilość własnych towarów może importować większą ilość danych towarów lub grup towarów.

---

<sup>15</sup> Tamże.

Jeśli natomiast  $w_{tot,rev} < 1$ , to dany kraj eksportując określoną ilość towarów będzie mógł kupić za granicą coraz mniejszą ilość towarów.

Czynnikowe (factorial) *terms of trade*, wprowadzone do literatury ekonomicznej przez J. Vinera, określają zmiany zachodzące w relacjach czynników produkcji zastosowanych w towarach eksportowanych do czynników zastosowanych w dobrach importowanych. Czynniki *terms of trade* określają więc relatywne zmiany, w jakich wymieniane są czynniki produkcji, kapitał, siła robocza, ziemia, zawarte w eksportowanych i importowanych towarach. Niekiedy czynniki *terms of trade*, wykorzystywane jest do porównania relatywnych nakładów pracy żywej, zawartych w produkcie przeznaczonym na eksport, do relatywnych zmian zachodzących w nakładach pracy żywej, zawartych w towarze pochodzącym z importu. W praktyce, spośród czterech wymienionych rodzajów *terms of trade* najczęściej oblicza się i publikuje nominalne, cenowe *terms of trade*.

#### 1.4. Miary koncentracji i rozproszenia handlu zagranicznego

Współczynniki koncentracji i rozproszenia handlu zagranicznego zostały opracowane przez A. Hirschmana.<sup>16</sup>

Współczynniki koncentracji geograficznej A. Hirschmana wyznaczane są jako pierwiastek z sumy kwadratów udziałów poszczególnych rynków w globalnym eksporcie lub imporcie danego kraju, natomiast współczynniki koncentracji towarowej stanowią pierwiastek z sumy kwadratów udziałów poszczególnych towarów w globalnym eksporcie lub imporcie danego kraju.<sup>17</sup>

Współczynniki koncentracji geograficznej eksportu kraju „i” oraz importu kraju „j” – dla handlu globalnego bądź w ramach wybranej grupy towarowej – określone są w sposób następujący:

$$Hex_i = 100 \cdot \sqrt{\sum_{j=1}^n \left( \frac{x_{ij}}{x_i} \right)^2} = 100 \sqrt{\sum_{j=1}^n \mu_{ij}^2} \quad (1.17)$$

<sup>16</sup> Por. A. Hirschman, *National Power and the Structure of Foreign Trade*, Berkeley–Los Angeles 1945, cyt. za J. Kotyński, *Struktura handlu międzynarodowego. Metody oceny*, PWE, Warszawa 1979, s. 114-117.

<sup>17</sup> Tamże.

$$Him_j = 100 \cdot \sqrt{\sum_{i=1}^n \left( \frac{x_{ij}}{x_j} \right)^2} = 100 \cdot \sqrt{\sum_{i=1}^n \lambda_{ij}^2}, \quad (1.18)$$

gdzie:

$Hex_i$  = współczynnik koncentracji eksportu kraju „i”,

$Him_j$  = współczynnik koncentracji importu kraju „j”,

$x_{ij}$  = wartość eksportu kraju „i” do kraju „j”,

$\left( \frac{x_{ij}}{x_j} \right)$  = udział eksportu kraju „i” do kraju „j” w całym eksporcie kraju „i”

$n$  = liczba partnerów badanego kraju.

W przypadku równomiernego rozkładu eksportu między wszystkich partnerów, każdy z udziałów  $\mu_{ij} = \frac{1}{n}$ , a pierwiastek z sumy kwadratów tych  $n$  udziałów jest odwrotnością pierwiastka z  $n$ .

W przypadku równomiernego rozkładu importu między wszystkich partnerów, każdy z udziałów  $\lambda_{ij} = \frac{1}{n}$ , a pierwiastek z sumy kwadratów tych  $n$  udziałów jest odwrotnością pierwiastka z  $n$ .<sup>18</sup>

Minimalna wartość współczynnika koncentracji Hirschmana jest równa  $\frac{100}{n} \cdot \sqrt{n}$ , maksymalna wartość współczynnika wynosi 100, przy czym taka sytuacja może mieć miejsce wyłącznie wówczas, gdy dany kraj prowadzi wymianę z tylko jednym krajem.<sup>19</sup>

Przyjmując, że wskaźniki koncentracji mogą przyjmować wartości od 0 do 1 (alternatywnie od 0 do 100), wskaźniki koncentracji geograficznej eksportu kraju „i” oraz importu kraju „j” można zapisać w postaci:

$$Hex_i = \frac{1}{1 - \sqrt{n}} - \frac{\sqrt{n}}{1 - \sqrt{n}} \cdot \sqrt{\sum_{j=1}^n \mu_{ij}^2} \quad (1.19)$$

$$Him_j = \frac{1}{1 - \sqrt{n}} - \frac{\sqrt{n}}{1 - \sqrt{n}} \cdot \sqrt{\sum_{i=1}^n \lambda_{ij}^2} \quad (1.20)$$

<sup>18</sup> J. Kotyński, *Struktura handlu międzynarodowego. Metody oceny*, op. cit. s. 115.

<sup>19</sup> Tamże, s. 115.



Zdaniem J. Kotyńskiego, w przypadku identycznych i równych  $\frac{1}{n}$ , udziałów w eksporcie ( $\mu_{ij}$ ), czy w imporcie ( $\lambda_{ij}$ ), pierwiastek z sumy kwadratów tych udziałów przybiera wartość  $\frac{1}{\sqrt{n}}$ , a unormowany współczynnik koncentracji przyjmuje wartość równą zero. W przypadku pełnej koncentracji zarówno suma kwadratów udziałów, jak i cały współczynnik koncentracji są równe jedności.<sup>20</sup>

### 1.5. Inne wskaźniki stosowane w handlu zagranicznym

Przy określaniu, sektorów, w których dany kraj osiąga przewagę komparatywną zastosować można **wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej RCA** (*Revealed Comparative Advantage*), który definiowany jest w sposób następujący:<sup>21</sup>

$$RCA_{ij} = \frac{Ex_{ij}}{\sum Ex_{ij}} : \frac{Im_{ij}}{\sum Im_{ij}} \quad (1.21)$$

gdzie:

$i$  = określona grupa towarowa,

$j$  = określona grupa krajów.

Jeśli wskaźnik RCA przyjmuje wartości większe od 1, to kraj osiąga przewagę komparatywną, czyli jego pozycja w handlu danym towarem z daną grupą krajów jest zadawalająca.<sup>22</sup>

Przy określaniu stopnia specjalizacji danego kraju w handlu z innymi partnerami wykorzystywane są metody opracowane między innymi przez B. Balassę lub H. G. Grubela i P. J. Lloyda.<sup>23</sup>

B. Balassa sformułował wskaźnik nazywany **stosunkiem reprezentatywnym**, który można zapisać w sposób poniższy:

<sup>20</sup> Tamże, s. 116.

<sup>21</sup> Por. I. Pawlas, *Specjalizacja eksportowa Polski na rynku Unii Europejskiej* [w:] *Charakter i zasady konkurencji na rynku Unii Europejskiej oraz ich skutki dla polskiego eksportu*, pod red. Heleny Tendery-Własczuck, AE w Katowicach, Katowice 1997, s. 13, oraz I. Pawlas, *Konkurencyjność polskich towarów na rynkach państw Unii Europejskiej* [w:] *Problemy handlu międzynarodowego 1996*, pod red. K. Budzowskiego, S. Wydymusa, AE w Krakowie, Kraków 1996, s. 58.

<sup>22</sup> Por. H. Tendera-Własczuck i inni, *Korzyści i zagrożenia wynikające ze stowarzyszenia Polski z WE dla polskiego handlu zagranicznego*, AE w Katowicach, Katowice 1994.

<sup>23</sup> Tamże, s. 62-63.

$$D_i = \frac{|Ex_i - Im_i|}{Ex_i + Im_i}, \quad (1.22)$$

gdzie:

$D_i$  = stosunek reprezentatywny B. Balassy,

$i$  = określona grupa towarowa.

Wskaźnik  $D_i$  waha się od zera do jeden. Im  $D_i$  bliższe jest wartości zero, tym większa specjalizacja wewnątrzgałęziowa. Jeśli  $D_i$  jest równe 1, to wymiana ma charakter wyłącznie międzygałęziowy, brak jest specjalizacji wewnątrzgałęziowej.<sup>24</sup>

**Wskaźnik specjalizacji H. G. Grubela i P. J. Lloyda** przyjmuje postać:

$$WS = \frac{(Ex_i + Im_i) - |Ex_i - Im_i|}{Ex_i + Im_i} \cdot 100. \quad (1.23)$$

gdzie:

$WS$  = wskaźnik specjalizacji Grubela i Lloyda,

$i$  = określona grupa towarowa.

Wskaźnik specjalizacji Grubela i Lloyda, przyjmuje wartości w przedziale [0, 100]. Jeśli wskaźnik przyjmuje wartości bliskie stu, analizowana wymiana charakteryzuje się rozwiniętą między tymi krajami specjalizacją wewnątrzgałęziową. Jeśli natomiast wskaźnik  $WS$  przyjmuje wartości bliskie zeru, wówczas wymiana nie ma charakteru wymiany wewnątrzgałęziowej, wynika raczej z ukształtowanej w poprzednim okresie specjalizacji międzygałęziowej.<sup>25</sup>

Prostymi wskaźnikami określającymi stopień zaangażowania kraju w handel międzynarodowy, są wskaźniki określające udział danego kraju w światowym eksporcie i imporcie.

**Wskaźnik udziału kraju „i” w światowym eksporcie** przyjmuje postać:

---

<sup>24</sup> Por. *Charakter i zasady konkurencji na rynku Unii Europejskiej oraz ich skutki dla polskiego eksportu*, op. cit. s. 18.

<sup>25</sup> Tamże, s. 20.

$$WEx_i = \frac{\sum_{j=1}^n Ex_{ij}}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n Ex_{ij}} \cdot 100. \quad (1.24)$$

gdzie:

$j$  = grupa towarowa, dla  $j = 1, 2, \dots, n$ ,

$i$  = kraj, dla  $i = 1, 2, \dots, m$ .

Wskaźnik udziału kraju „ $i$ ” w imporcie światowym można zdefiniować w sposób następujący:

$$W Im_i = \frac{\sum_{j=1}^n Im_{ij}}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n Im_{ij}} \cdot 100. \quad (1.25)$$

Do badania udziału określonego kraju w eksporcie i imporcie wybranej grupy krajów stosowany jest wskaźnik określany jako **relatywne udziały w rynku** (*Relative Market Shares – RMS*), wyrażony wzorem:<sup>26</sup>

$$RMS_i = \frac{Ex_{ij}^k}{\sum_{j=1}^n Ex_{ij}^k} \cdot \frac{\sum_{j=1}^n Ex_{ij}^k}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n Ex_{ij}^k}, \quad (1.26)$$

gdzie:

$Ex_{ij}^k$  = eksport z kraju „ $i$ ” towaru lub grupy towarowej „ $j$ ” na rynek „ $k$ ”,

$j$  = towar lub grupa towarowa dla  $j = 1, 2, \dots, n$ ,

$i$  = analizowany kraj „ $i$ ”

$k$  = kraj-partner handlowy (względnie grupa krajów).

---

<sup>26</sup> Por. J. Misala, *Teoretyczne podstawy międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej*, IGŚ, SGH, Warszawa 1995, l. Pawlas, *Zaangażowanie Polski w międzynarodowe obroty towarowe w latach dziewięćdziesiątych* [w:] *Wybrane problemy handlu międzynarodowego 1997*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, AE w Krakowie, Kraków 1997, cz. 1, s. 74.

Wskaźnik RMS – relatywne udziały w rynku – przyjmujący wartości powyżej 100, oznacza osiągnięcie przez analizowany kraj przewagi w handlu określonym towarem (grupą towarową).

Do analizy potencjału eksportowego danego kraju wykorzystywane są modele grawitacyjne.<sup>27</sup> Potencjał eksportowy Polski oszacowany został przez G. Bissena, który do analizy wykorzystał następujący model:<sup>28</sup>

$$X_{ij} = \beta_0 Y_i^{\beta_1} Y_j^{\beta_2} N_i^{\beta_3} N_j^{\beta_4} D_{ij}^{\beta_5} P_{ij}^{\beta_6} \mu_{ij}, \quad (1.27)$$

gdzie:

$X_{ij}$  = wartość strumienia handlu z kraju „i” do kraju „j”,

$Y_i$  = produkt krajowy brutto (PKB) w kraju „i”,

$Y_j$  = produkt krajowy brutto (PKB) w kraju „j”,

$N_i$  = liczba ludności kraju „i”,

$N_j$  = liczba ludności w kraju „j”,

$D_{ij}$  = odległość między krajami „i” oraz „j”,

$P_{ij}$  = zmienne strukturalne,

$\mu_{ij}$  = zmienna losowa,

$\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6$  = parametry modelu.

W badaniach struktury handlu wykorzystywany jest miernik cosinusowy (COS), który jest miarą podobieństwa między strukturą kraju eksportującego a strukturą kraju importującego.<sup>29</sup>

<sup>27</sup> Por. H. Linnemann, *An Econometric Study of International Trade Flows*, North-Holland Publishing Company, Amsterdam 1966, także J. H. Bergstrand, *The gravity equation in international trade – some microeconomic foundations and empirical evidence*, „Review of Economics and Statistics, Vol.67, 1985, s. 474-481, Niektóre modele grawitacyjne wykorzystane do analizy potencjału handlowego zostały omówione w pracy: *Charakter i zasady konkurencji na rynku Unii Europejskiej oraz ich skutki dla polskiego eksportu*, pod red. H. Tendery-Właszczuk, AE w Katowicach, Katowice 1997, s. 25-32.

<sup>28</sup> Por. G. Bissen, *Powrót Polski na rynki Europy Zachodniej. Analiza strukturalna*, „Ekonomista” 1996, nr 2, s. 157 i n., także, *Charakter i zasady konkurencji na rynku Unii Europejskiej oraz ich skutki dla polskiego eksportu*, pod red. H. Tendery-Właszczuk, op. cit., s. 29.

<sup>29</sup> G. Bissen, *Powrót Polski na rynki Europy Zachodniej. Analiza strukturalna*, op. cit., także, *Charakter i zasady konkurencji na rynku Unii Europejskiej oraz ich skutki dla polskiego eksportu*, pod red. H. Tendery-Właszczuk, op. cit., s. 31-32.

## Literatura

1. Budzowski K., *Kryteria wyboru i korzyści z międzynarodowej specjalizacji produkcji*, Zeszyty Naukowe AE w Krakowie nr 107, Kraków 1978.
2. Budzowski K., Długosz K., *Ekonomika handlu zagranicznego*, Wyd. III, AE Kraków 1990.
3. *Charakter i zasady konkurencji na rynku Unii Europejskiej oraz ich skutki dla polskiego eksportu*, pod red. H. Tendery-Właszczuk, AE w Katowicach, Katowice 1997.
4. Domańska E., *Wokół interwencji państwa w gospodarkę*, Keynes, Friedman, Laffer, Kennedy, Reagan i inni, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992.
5. Kotyński J., *Struktura handlu międzynarodowego. Metody oceny*, PWE, Warszawa 1979.
6. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, pod red. A. Budnikowskiego, E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, PWE, Warszawa 1998.
7. Misła J., *Teoretyczne podstawy międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej*, IGŚ, SGH, Warszawa 1995.
8. Pawlas I., *Zaangażowanie Polski w międzynarodowe obroty towarowe w latach dziewięćdziesiątych* [w:] *Wybrane problemy handlu międzynarodowego 1997*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1997.
9. *Problemy handlu międzynarodowego*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2000.
10. Tendra-Właszczuk H., i inni, *Korzyści i zagrożenia wynikające ze stowarzyszenia Polski z WE dla polskiego handlu zagranicznego*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 1994.

## Ceny w handlu międzynarodowym

### 2.1. Ceny na rynku krajowym i międzynarodowym

Podstawowymi parametrami ekonomicznymi wpływającymi bezpośrednio na efektywność eksportu i importu towarów i usług są: ceny, kursy walut, marże i prowizje, podatki, ubezpieczenia, polityka handlowa itp.

Dla zawarcia transakcji istotne znaczenie ma przede wszystkim cena, gdyż zawiera ona wszystkie składniki świadczenia ze strony sprzedawcy i nabywcy towaru lub usługi.<sup>1</sup> Poprzez ceny, a ściślej poprzez realizowaną politykę cenową, przedsiębiorstwo realizuje cele bieżące i strategiczne.

**Cena** jest to cokolwiek z czego dana osoba musi zrezygnować w zamian za jednostkę dobra lub usługi zakupionej, otrzymanej lub spożytej. Niekiedy cena definiowana jest jako określona liczba jednostek pieniężnych, którą należy zapłacić za jednostkę towaru lub usługi. Jest to pewien stosunek wymiany.<sup>2</sup>

Przez cenę należy rozumieć wielkość wyrażoną w pieniądzu, którą nabywca obowiązany jest zapłacić sprzedawcy za dostarczony towar lub usługę,<sup>3</sup> względnie określoną liczbę jednostek pieniężnych, którą nabywca musi zapłacić za jednostkę produktu lub usługi.<sup>4</sup>

Z punktu widzenia podmiotów rynku występujących w roli sprzedawców, cena jest jednym z instrumentów realizacji celów, które chcą osiągnąć poprzez uczestnictwo w wymianie produktów (dóbr

---

<sup>1</sup> K. Białecki, *Operacje handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa 1996, s. 84.

<sup>2</sup> D. R. Kamerschen, R. B. McKenzie, C. Nardinelli, *Ekonomia*, Wydawnictwo Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk, 1991, s. 469, także H. Simon, *Zarządzanie cenami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 15.

<sup>3</sup> Można spotkać się także ze stwierdzeniem, iż cena odzwierciedla ilościowy szacunek i subiektywne wyobrażenie korzyści, jakie zapewniają wybrane cechy produktów i usług, zob. H. Nessim, M. Dodge, *Kształtowanie cen – strategie i procedury*, PWE, Warszawa 1997, s. 25.

<sup>4</sup> H. Simon, *Zarządzanie cenami*, op. cit., s.15.

i usług), a więc cenę należy rozumieć jako instrument zbytu produktów tworzący dochód w sposób bezpośredni z tego względu można wyróżnić cenę postulowaną (*suma pieniędzy, za którą oferujący gotów jest produkt sprzedać*) i cenę transakcyjną (*suma pieniędzy za którą dokonano transakcji*).<sup>5</sup> Cena odzwierciedla ilościowy szacunek oraz subiektywne wyobrażenie korzyści, jakie zapewniają wybrane cechy produktów lub usług.<sup>6</sup> Często przyjmuje się, że cena towaru jest to jego wartość wyrażona w pieniądzu i analogicznie, cena światowa to wyrażona w pieniądzu międzynarodowym wartość towaru na rynku światowym.<sup>7</sup> J. Słodaczuk definiuje **cenę światową** jako wyrażoną w pieniądzu światowym wartość towarów uczestniczących w wymianie międzynarodowej.<sup>8</sup>

W rachunku opłacalności eksportu towarów i usług istotne znaczenie odgrywa system powiązania cen wewnętrznych, krajowych z cenami występującymi na rynku międzynarodowym, skorelowanie cen transakcyjnych w eksporcie i imporcie z cenami występującymi na rynku krajowym.

Z metodologicznego punktu widzenia można mówić o: autonomiczności, niezależności cen wewnętrznych, ścisłej korelacji między cenami krajowymi i cenami rynku międzynarodowego oraz o systemie mieszanym, pośrednim między poprzednimi systemami.

Autonomiczność krajowego systemu cen ma miejsce wtedy, gdy kurs walutowy w danym kraju nie ma charakteru cenotwórczego, a krajowe ceny towarów importowanych, eksportowanych lub eksportowanych nie są skorelowane z cenami rynku międzynarodowego. Oderwanie cen wewnętrznych od cen handlu zagranicznego zmusza centrum decyzyjne do podejmowania szeregu szczegółowych decyzji dotyczących struktury cen wewnętrznych, struktury eksportu i importu, bezpośredniego kierowania i sterowania podmiotami gospodarczymi. Autonomiczny system cen wewnętrznych powoduje oderwanie bezpośred-

---

<sup>5</sup> J. Szumilak, *Marketingowa polityka cen* [w:] *Marketing. Wybrane zagadnienia*, Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania AE w Krakowie, Kraków 1992, s. 91-92.

<sup>6</sup> H. Nessim, M. R. Dodge, *Kształtowanie cen – strategie i procedury*, op. cit., s.25.

<sup>7</sup> Por. A. J. Klawe, A. Makać, *Zarys międzynarodowych stosunków ekonomicznych*, PWN, Warszawa 1987, s.176.

<sup>8</sup> Por. J. Słodaczuk, Z. Kamecki, P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i polityka*, PWE Warszawa 1983, s. 122.

nich producentów od rynku międzynarodowego, uniemożliwia prowadzenie obiektywnego rachunku ekonomicznego w zakresie wymiany międzynarodowej, utrudnia dokonanie właściwego wyboru kierunków międzynarodowej specjalizacji.

Ścisłe powiązanie cen krajowych z cenami rynku międzynarodowego ma miejsce wtedy, gdy kurs walutowy ma charakter cenotwórczy a poziom cen wewnętrznych jest ściśle skorelowany z cenami występującymi na rynku międzynarodowym, a każda zmiana kursu waluty lub cen zewnętrznych powoduje zmianę cen krajowych. Cenotwórczy charakter kursu walutowego, skorelowanie cen wewnętrznych z cenami rynku międzynarodowego urealnia rachunek efektywności produkcji, eksportu, umożliwia wybór długoterminowej strategii gospodarowania, a przede wszystkim zmusza bezpośrednich producentów do poprawy efektywności gospodarowania, dostosowania się do warunków działania i tendencji występujących na rynku międzynarodowym.

System mieszany, pośredni występuje wtedy, gdy kurs walutowy ma charakter cenotwórczy w odniesieniu do określonych grup towarów, natomiast o poziomie i strukturze kształtowania się cen pozostałych towarów i usług decyduje centrum gospodarcze. System mieszany obowiązuje także wtedy, gdy ustalony arbitralnie kurs walutowy nie jest faktycznym kursem równowagi w gospodarce.

Prawidłowy system cen sprzyja optymalnej alokacji zasobów czynników produkcji, stwarza warunki wyboru specjalizacji eksportowej w dziedzinach charakteryzujących się najwyższą efektywnością, sprzyja likwidacji nieefektywnych dziedzin produkcji, umożliwia wybór obiektywnych decyzji produkcyjnych i inwestycyjnych podejmowanych przez samodzielne podmioty prowadzące działalność gospodarczą.

Wchodząc na rynek międzynarodowy przedsiębiorstwa stosują różne strategie cenowe. W literaturze za podstawowe strategie cenowe przyjmuje się sześć następujących rozwiązań:

1) **strategia niskich cen** umożliwiającą dotarcie do szerokiego kręgu nabywców. Strategia ta uwzględniając efekty skali, zakłada minimalizowanie wszystkich kosztów (poczynając od kosztów produkcji, opakowania, transportu aż do promocji i reklamy) we wszystkich fazach cyklu życia produktu, Polityka niskich cen musi uwzględniać fakt, iż klienci bardzo często przyjmują, iż niska cena to także niska jakość,

2) **strategia wysokich cen** stosowana w odniesieniu do towarów luksusowych, najwyższej jakości przez uznanych markowych, produ-



centów, którzy funkcjonują na rynku od wielu lat i których produkty zawsze kojarzone były z wysoką jakością. Polityka wysokich cen, wsparta ochroną patentową i licencjami, stosowana jest przez producentów zainteresowanych wysokim poziomem jakościowym własnego produktu, tworzących jakościowy image firmy.<sup>9</sup> Polityka wysokich cen ukierunkowana jest na wybranego, wymagającego, ale niewrażliwego cenowo klienta. Produkty najwyższej jakości sprzedawane są w ekskluzywnych salonach, dla wybranych klientów, i w zasadzie nigdy nie są przedmiotem posezonowej wyprzedaży,

3) **strategia penetracji rynku**, polega na ustaleniu niskiej ceny produktu w celu powiększenia udziału lub zdobycia dominującej pozycji na rynku. Po osiągnięciu zamierzonego celu rynkowego, firma stara się stopniowo podnosić ceny do satysfakcjonującego ją poziomu. Strategia penetracji pozwala na wykorzystanie efektów produkcji masowej a często także zniechęca potencjalnych konkurentów do wejścia na dany rynek,

4) **strategia zgarniania** (*skimming pricing*) polega na ustaleniu wysokiej ceny na nowy produkt, stosowana przez firmy, które są liderami we wprowadzaniu nowych produktów na rynek. Strategia ta pozwala na czerpanie dodatkowych zysków ze swoistej „renty innowacji”. Politykę zgarniania stosują znane firmy międzynarodowe, firmy prowadzące strategię globalną, które wprowadzając innowację rynkową, wprowadzając nowy produkt o relatywnie wysokiej cenie docierają z nim w jednym terminie do wąskiej wyselekcjonowanej grupy klientów w wielu krajach. Strategia zgarniania zwana także strategią market plus, stosowana jest przez producentów wytwarzających produkty zaawansowane technologicznie, wysokiej jakości, innowatorów rynkowych cieszących się ugruntowaną pozycją na rynku,

5) **strategia naśladownictwa** polegająca na dostosowywaniu swojej ceny do poziomu ceny lidera rynku. Strategia tego typu jest jedną z częściej stosowanych strategii rynkowych, zwłaszcza przez firmy wchodzące z produktem już na tym rynku występującym, ale starające się zająć określoną pozycję rynkową, konkurując czynnikami pozacenowymi (takimi jak na przykład: jakość, serwis, okres gwarancji, dostępność produktu w sieci, agresywny marketing itp.),

---

<sup>9</sup> H. Nessim, M. R. Dodge. *Kształtowanie cen strategii i procedury*, PWE, Warszawa 1997. s. 124 i n.

6) **strategia wyprzedzenia, wyparcia konkurencji** stosowana w celu opanowania rynku w relatywnie krótkim okresie czasu, polega na obniżaniu cen w stosunku do cen rynkowych przez wchodzących na rynek nowych konkurentów z nową marką i produktem. Poprzez wyprzedzające obniżanie cen, firma chce zdobyć pozycję lidera rynku wypierając z niego dotychczasowych producentów.

## 2.2. Rodzaje cen na rynkach zagranicznych

W zależności od przyjętego kryterium można mówić o różnych kategoriach cen. Przyjmując za kryterium zasady obrotu można mówić o cenach rynków formalnych i cenach kształtujących się na rynkach nieformalnych. Warunki realizacji transakcji na rynku nieformalnym ustalają między sobą uczestnicy danego rynku przestrzegając jedynie porządku prawnego, przepisów prawa, zwyczajów miejscowych itp.

Na rynku formalnym, zorganizowanym, działającym według określonych reguł, zasad postępowania, regulaminów, uczestnicy transakcji muszą kontaktować się między sobą, a przede wszystkim zawierać transakcje według z góry ustalonych zasad, w określonym miejscu i czasie.<sup>10</sup>

Na rynkach formalnych, do których zalicza się: giełdy, aukcje, targi międzynarodowe, clearing międzybankowy oraz przetargi<sup>11</sup> wyodrębnia się między innymi:

- ceny giełdowe,
- ceny aukcyjne,
- ceny przetargowe.

### • Cena giełdowa

to cena ukształtowana na rynku zorganizowanym, takim jakim jest giełda. Poziom cen giełdowych zależy od kosztów produkcji, transportu, magazynowania towarów, od koniunktury na rynku, działań spekulacyjnych a także czynników długookresowych o charakterze strukturalnym. W transakcjach realizowanych na giełdach powstaje wiele różnych kategorii cen. W obrocie giełdowym rozróżnia się notowania spot (*spot prices*) to znaczy ceny w transakcjach natychmiastowych

---

<sup>10</sup> Por. *Giełdy w gospodarce światowej*, pod red. naukową W. Januszkiewicza, PWE Warszawa 1991, s. 11 i n.

<sup>11</sup> Tamże.

i notowania terminowe (*futures prices*) to jest ceny w transakcjach dotyczących przyszłych dostaw.<sup>12</sup> W transakcjach giełdowych ważne miejsce zajmują ceny oficjalne, ceny nieoficjalne, ceny zamknięcia i cena settlement. **Giełdowa cena oficjalna** na Londyńskiej Giełdzie Metali (LME) to cena zamknięcia drugiego ringu porannego (mianem ringu określa się sesję kilkuminutową sesję giełdową) podawana w postaci ceny offer (*offer price*), po której właściciele towaru skłonni są go sprzedać oraz ceny bid (*bid price*) to znaczy ceny, po której nabywcy skłonni są dany towar kupić. Nieoficjalna cena giełdowa to cena zamknięcia drugiego ringu popołudniowego. Giełdowa cena zamknięcia to cena zamknięcia w trakcie dogrywki giełdowej. **Cena settlement** (*settlement price*), cena transakcyjna rozliczeniowa, (kurs transakcyjny rozliczeniowy), na większości giełd ustalana jest przez komisję notowań bezpośrednio po zakończeniu sesji giełdowej. Cena ta jest zazwyczaj ceną równą lub bliską cenom ostatnich transakcji zawartych w danym dniu. Na LME cena settlement jest ostatnią ceną wykrzyknęta przez sprzedającego w ostatnich sekundach drugiego ringu przedpołudniowego.<sup>13</sup> Cena ta jest publikowana – jako cena dnia – w transakcjach z natychmiastowym terminem dostawy.

#### • **Cena aukcyjna**

to cena towaru ustalona drogą licytacji na aukcji. Poziom cen aukcyjnych zależy z jednej strony od poziomu cen limitowanych, wyjściowych ustalonych przez właściciela towaru na podstawie kosztów produkcji, transportu a z drugiej – od sposobu prowadzenia aukcji, prezentacji towaru, popytu i podaży na dane dobro itp.

#### • **Ceny przetargowe**

Na rynku dóbr inwestycyjnych, zwłaszcza w eksporcie budownictwa, istotne znaczenie odgrywają ceny przetargowe. Przetarg polega na równoczesnym, niezależnym od siebie złożeniem propozycji cenowych w formie pisemnej (często w zalakowanych kopertach) przez biorące w nim udział podmioty. Poziom cen przetargowych, ustalanych w trakcie przetargu, zależy od koniunktury na rynku, warunków określonych w regulaminie przetargu, sposobu organizacji przetargu itp.

---

<sup>12</sup> Tamże, s. 49.

<sup>13</sup> L. Eagles, *Praktyczne zastosowanie hedgu przy wykorzystaniu instrumentów Londyńskiej Giełdy Metali*, „Gospodarka Surowcami Mineralnymi” 1997, nr 2.

Natomiast na rynkach nieformalnych można mówić o:

- cenach lokalnych,
- cenach strefowych,
- cenach punktu bazowego,
- cenach kontraktowych.

• **Ceny lokalne** (regionalne), są to ceny kształtujące się na targach lokalnych, które wywodzą się z dawnych targów towarowych, gdzie sprzedawane są głównie wyroby produkcji miejscowej. Nabywcami są z reguły mieszkańcy okolicznych miejscowości. Targi lokalne są bardzo popularne w Stanach Zjednoczonych, gdzie odbywa się około 4000 tego typu imprez, tzw. *trade show's*.<sup>14</sup> Cena lokalna danego towaru lub usługi jest to cena określona przez warunki danego lokalnego, regionalnego rynku. W przypadku usług poziom cen lokalnych zależeć będzie od: koniunktury w danym regionie, wielkości zasobów siły roboczej, poziomu bezrobocia, możliwości tworzenia firm usługowych, strategii działania władz regionalnych, tradycji itp.

• **Ceny strefowe** (*zone prices*), to przede wszystkim ceny niektórych towarów masowych, ustalane przez producentów w taki sposób, aby zachęcić do robienia zakupów u producenta zlokalizowanego najbliżej. Ceny strefowe dla towarów masowych z reguły nie zawierają kosztów transportu.<sup>15</sup> Ceny strefowe są ustalane przez większych producentów towarów masowych mających siedziby w pewnym od siebie oddaleniu. Istotą cen strefowych jest to, że nie obejmują kosztów transportu i ustalane są na zbliżonym poziomie w odniesieniu do danego towaru. Można mówić o cenach strefowych niektórych materiałów budowlanych (np. cementu).

• **Ceny punktu bazowego** (*basing points prices*)<sup>16</sup> są to ustalane przez producentów towarów masowych ceny hurtowe, w których zawarte są skalkulowane koszty transportu do określonego punktu w kraju lub na rynku zagranicznym. Bez względu na miejsce odbioru towaru, potencjalny nabywca musi się liczyć z koniecznością zapłacenia wyznaczonych w ten sposób kosztów transportu. Ceny punktu bazowego stosowane są na rynkach towarów masowych w przypadku, gdy

---

<sup>14</sup> Por. H. Wojciechowski, *Organizacja handlu zagranicznego*, AE w Poznaniu, Poznań 1992, s. 116.

<sup>15</sup> Por. K. Białecki, A. Dorosz, W. Januszkiewicz, *Słownik handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa 1986, s. 43.

<sup>16</sup> Tamże, s. 43.

producenci skoncentrowani są w stosunkowo niewielkiej odległości od siebie natomiast odbiorcy są rozproszeni na stosunkowo dużym obszarze. Zastosowanie cen punktu bazowego umożliwia więc wyeliminowanie konkurencji pomiędzy poszczególnymi producentami. Ceny punktu bazowego ograniczając konkurencję cenową między producentami skoncentrowanymi w określonym regionie, umożliwiają równocześnie rozszerzenie rynków zbytu, gdyż koszty transportu nie są czynnikiem różnicującym ceny produktu kupowanego przez klientów.<sup>17</sup>

• **Ceny kontraktowe, umowne** (*contract prices*), są to ceny wielu towarów, takich jak: wyroby metalurgiczne, materiały budowlane, nawozy sztuczne, dobra inwestycyjne, artykuły konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego itp., które – z uwagi na swój charakter – nie mogą i nie są sprzedawane na rynkach formalnych. Ceny kontraktowe ustalane są w drodze negocjacji między kontrahentami. Wysokość ceny określonego towaru zależy od: kosztów produkcji, kosztów transportu, sytuacji rynkowej a przede wszystkim tendencji w kształtowaniu się podaży i popytu na dany towar, koniunktury na rynku, strategii eksportera itp. Poziom cen dóbr inwestycyjnych zależy w dużym stopniu od: kosztów produkcji, kosztów transportu, renomy producenta, marki produktu, koniunktury rynkowej, warunków realizacji kontraktu, sposobu i terminu zapłaty, warunków realizacji inwestycji itp.<sup>18</sup>

Ceny można podzielić także z punktu widzenia lokalizacji klientów. Według tego kryterium ceny możemy podzielić na:<sup>19</sup> cenę punktów bazowych (*basing-point pricing*), cenę absorbującą koszty transportu (*freight absorption pricing* – sprzedawca przejmuje całość lub znaczną część kosztów transportu produktu do nabywcy), cenę strefową (*zone pricing* – ceny ustalane przez producentów wytwarzających w dużej odległości od siebie niezawierające w sobie kosztów transportu), cenę na warunkach fob (*free on board pricing* – cena towaru dostarczonego na statek w uzgodnionym porcie załadunku), oraz cenę nie uwzględniającą lokalizacji nabywców (*uniform delivered pricing* – cena jednakowa dla wszystkich odbiorców, w której uwzględniono przeciętne koszty transportu).

---

<sup>17</sup> Por. K. Bialecki, *Elementy marketingu eksportowego*, PWE. Warszawa 1987, s. 131 i n.

<sup>18</sup> Tamże, s. 38-39.

<sup>19</sup> G. Karasiewicz, *Marketingowe strategie cen*, PWE. Warszawa 1997, s. 284-293.

Przyjmując za kryterium rodzaj produktu możemy mówić o cenach towarów przemysłowych i towarów rolnych. Ceny produktów rolnych są bardziej zmienne, uzależnione od warunków produkcji, wytworzenia, specyfiki produkcji rolnej a zarazem poddane silnym wpływom polityki gospodarczej poszczególnych państw. Ceny produktów rolnych, konsumpcyjnych, wpływają w dużym stopniu na kształtowanie się poziomu konsumpcji, warunków życia, produktu krajowego brutto, warunków wymiany wielu krajów, itp. Dlatego na lokalnych, krajowych rynkach ważną rolę odgrywają **cenę urzędowe** (administracyjnie ustalane przez powołane do tego celu instytucje) oraz ceny interwencyjne ustalane z myślą o ochronie własnego rynku. Na rynku Unii Europejskiej do najważniejszych kategorii cen produktów rolnych należą:<sup>20</sup> **cena docelowa** (*target price* – cena kierunkowa, podstawowa, wskaźnikowa) to znaczy cena, która z punktu widzenia interesów Wspólnot powinna się kształtować na jednolitym rynku wewnętrznym Unii, ustalany dla każdego roku gospodarczego; **cena interwencyjna** (*intervention price*) – cena gwarantowana producentowi, jeśli podaż produktów na rynku będzie zbyt wysoka co groziłoby obniżeniem cen rynkowych, niższa od ceny docelowej, w praktyce oznacza dolną granicę cen produktów rolnych, poniżej których następuje skup interwencyjny, dokonywany przez powołaną do tego celu agencję rynku rolnego, ustalana jest dla terenów nie wymagających subwencjonowania a na jej podstawie ustalane są ceny interwencyjne dla poszczególnych terenów wymagających subwencjonowania; **cena progowa** (*threshold price*) – cena minimalna zbliżona do ceny docelowej, po której mogą być sprzedawane produkty rolne pochodzące z krajów spoza Wspólnoty Europejskiej.

Transakcje pomiędzy podmiotami powiązanymi stanowią ponad dwie trzecie światowej wymiany. W transakcjach pomiędzy podmiotami powiązanymi pojawiają się niekiedy **cenę transferowe**, za których pośrednictwem koncerny międzynarodowe transferują zysk za granicę, unikając często płacenia podatków. Mechanizm cen transferowych polega na manipulowaniu cenami i kosztami: zaniżaniu/zawyżaniu cen eksportowych, zaniżaniu/zawyżaniu cen importowanych materiałów, surowców komponentów do produkcji, obciążaniu podmiotów powią-

---

<sup>20</sup> B. Rzeszółtko, *Ceny wybranych produktów rolnych na rynkach lokalnych i w handlu międzynarodowym*. AE w Krakowie, Kraków 2003, s. 81-82 i 95 (maszynopis)

zanych kosztami opłat licencyjnych lub opłat za know-how czy kosztami pośrednictwa, nakładanie na podmioty powiązane dodatkowych opłat za usługi marketingowe lub promocję wyrobu względnie za badania lub prace wdrożeniowe prowadzone często w innym kraju, a które często nie mają żadnego wpływu na działalność danego podmiotu. Międzynarodowy Fundusz Walutowy ocenia, iż poprzez manipulowanie cenami i przerzucanie kosztów globalne koncerny oszczędzają 8 miliardów USD rocznie na podatkach.<sup>21</sup> B. Liberska uważa, że zaniżanie podatków przez manipulowanie cenami w transakcjach z podmiotami powiązanymi kapitałowo albo rodzinnie to proceder nagminny na całym świecie.<sup>22</sup> Z tego względu ceny transferowe stosowane w transakcjach pomiędzy podmiotami powiązanymi badane są w wielu krajach przez urzędy skarbowe, celne itp.

OECD w 1995 roku zaleciło krajom członkowskim stosowanie trzech podstawowych metod zgodności cen transferowych z cenami rynkowymi:<sup>23</sup>

1) metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej polegająca na analizie transakcji zawartych przez dany podmiot lub transakcji porównywalnych zawartych przez inne podmioty,

2) metoda ceny odsprzedaży stosowana w przypadku gdy nabyte przez firmę powiązaną są następnie sprzedawane do firmy niezależnej od danego podmiotu,

3) metoda koszt plus, metoda rozsądnej marży polegająca na analizie marż stosowanych przez dany podmiot z firmami zależnymi lub powiązanymi z nim a firmami pozostałymi.

Przypadki cen transferowych wystąpiły także w praktyce polskiej w formie: opłat licencyjnych płaconych przez polską filię na rzecz zagranicznej firmy macierzystej, opłat licencyjnych za korzystanie z technologii i know-how, umów o świadczenie różnego rodzaju usług przez powiązane firmy, przekazania na rzecz inwestora zagranicznego atrakcyjnych aktywów firmy (znaku firmowego, marki popularnej w kraju), zawyżenie wartości akcji sprzedawanych przez polską spółkę

---

<sup>21</sup> A. Błaszczak, D. Frey, *Pieniądże płyną za granicę. Podatki, wyprowadzanie zysków z polskich spółek*, „Rzeczpospolita” nr 58 (5831) z 9.03.2001.

<sup>22</sup> Tamże.

<sup>23</sup> R. Hayder, *Pokusa łatwych uproszczeń. Jak walczyć z cenami transferowymi*, „Gazeta Wyborcza” nr 143 (4051) z 21.06.2002.

– córkę zagranicznej spółce-matce,<sup>24</sup> wywożenie towaru do magazynu zlokalizowanego za granicą i dopiero tam realizowanie sprzedaży, nakładanie wysokich opłat lub odsetek od kredytu udzielonego polskiej filii w ramach koncernu przez filię/oddział działający w innym kraju, itp.<sup>25</sup>

### 2.3. Ceny w handlu międzynarodowym według bazy dostawy

Cena w transakcjach handlu zagranicznego zależy w dużym stopniu od warunków realizacji dostaw, w tym warunków i zasad podziału kosztów i ryzyk związanych z towarem pomiędzy sprzedawcą-eksporterem a kupującym – importerem. Międzynarodowa Izba Handlowa w Paryżu 13 września 1999 roku wydała Incoterms 2000 (International Commercial Terms 2000), w którym ujednolicono została wykładnia poszczególnych terminów handlowych stosowanych powszechnie w praktyce handlu międzynarodowego. Przyjmując za kryterium podziału warunki realizacji dostaw oraz podział kosztów i ryzyk związanych z dostawą towaru, zgodnie z Incoterms 2000, można mówić o trzynastu następujących kategoriach cen:

1) **cena EXW** (cena według formuły *ex works*) – cena za towar na warunkach loco uzgodnione miejsce i czas zakupu. Zgodnie z formułą EXW obowiązkiem sprzedawcy jest dostarczyć towar zgodnie z ustaleniami kontraktu, wraz z wymaganym dokumentem zgodności, w uzgodnionym miejscu i terminie w odpowiednim opakowaniu, zwyczajowo oznakowanym. Kupujący ponosi wszystkie pozostałe koszty i ryzyka związane z towarem od ustalonego terminu dostawy, w tym także koszty załadunku na określony środek transportu i koszty uzyskania stosownych dokumentów warunkujących eksport, tranzyt i import towaru,

---

<sup>24</sup> Ponad dwuletnie postępowanie skarbowe doprowadziło do ustalenia, iż w wyniku zawyżenia ceny akcji miało miejsce zaniżenie dochodu do opodatkowania. Polska spółka-córka zapłaciła na rzecz fiskusa kwotę około 29 mln złotych.

<sup>25</sup> Audyt przeprowadzony przez firmę BDO Polska w Stomilu Olsztyn, wykazał, iż ceny sprzedaży produktów Stomilu spółkom z grupy Michelin były niższe od cen dyktowanych innym kontrahentom. W ocenie audytorów ceny i marże uzyskiwane przez Stomil Olsztyn z firmami z grupy Michelin, jak też inne dodatkowe opłaty z tytułu umów o wsparciu eksportowym, technicznym i inne noszą znamiona cen transferowych. Por. Przemysł chemiczny. Raport BDO o Stomilu Olsztyn, Znamiona cen transferowych, „Rzeczpospolita” nr 288(6061) z 10.12.2001.



2) **cena FCA** (cena według formuły *free carrier*) – cena za towar przekazany przewoźnikowi w uzgodnionym czasie i miejscu. Sprzedaż towaru według formuły FCA oznacza, że sprzedawca przekazuje towar, według zasady franco, przewoźnikowi uzgodnionemu w kontrakcie, w określonym terminie i miejscu, wraz z wymaganymi dokumentami oraz ponosi koszty formalności celnych i cel związanych z eksportem. Kupujący zawiera na swój koszt i ryzyko umowę przewozu towaru od uzgodnionego ze sprzedawcą miejsca zakupu do miejsca przeznaczenia oraz ponosi wszelkie koszty i ryzyka związane z towarem od momentu spełnienia przez sprzedającego wszystkich wynikających z kontraktu warunków dostawy,

3) **cena FAS** (cena *free alongside ship*) – cena za towar dostarczony wzdłuż burty statku w określonym porcie. Cena FAS oznacza, iż obowiązkiem sprzedawcy jest dostarczyć towar wzdłuż burty oznaczonego statku, w określonym porcie, w terminie wynikającym z kontraktu, w sposób zwyczajowo przyjęty w danym porcie wraz z czystym dokumentem stwierdzającym dostawę wzdłuż burty statku. Koszty załadunku na statek, koszty przewozu od portu załadunku do miejsca przeznaczenia wraz ze wszelkimi związanymi z tym ryzykami, koszty tranzytowe, koszty opłat i formalności celnych, cel importowych itp., obciążają kupującego,

4) **cena FOB** (cena według formuły *free on board*) – cena za towar dostarczony na pokład statku w określonym porcie. Wszelkie ryzyka związane z towarem przechodzą ze sprzedającego na kupującego według formuły fob w momencie faktycznego przejścia towaru nad burtą statku w porcie załadowania. Sprzedawca przy realizacji dostaw według formuły fob, zobowiązany jest do pokrycia wszelkich kosztów, formalności celnych i cel związanych z eksportem, dostarczenia towaru na pokład statku, (pokrycia kosztów załadowania towaru na statek), bez ponoszenia kosztów sztauerki, chyba że zwyczajowo są one wliczane w koszty załadowania towaru na statek. Cła i formalności celne importowe, koszty transportu z portu załadowania do miejsca przeznaczenia, koszty ubezpieczenia towaru od momentu przejścia ryzyka pokrywa kupujący,

5) **cena CAF** (cena według formuły *cost and freight*) – cena za towar według formuły koszt i fracht wymieniony port przeznaczenia. Sprzedający zawiera na swój koszt i ryzyko umowę o przewóz towaru statkiem morskim, do ustalonego w kontrakcie portu przeznaczenia,

ponosi koszty załadowania towaru na statek w porcie załadunku oraz wszelkie koszty związane z załatwieniem formalności celnych eksportowych, w tym cła eksportowe. Ryzyko związane z towarem, według formuły CPT, przechodzi ze sprzedającego na kupującego w momencie faktycznego przejścia towaru nad burtą statku w porcie załadowania. Kupujący ponosi więc wszelkie koszty i ryzyka związane z towarem od punktu fob w porcie załadowania (z wyjątkiem kosztów frachtu opłaconych przez sprzedawcę), w tym koszty odpraw i formalności celnych, ceł importowych, opłat tranzytowych itp.,

6) **cena CIF** (cena według formuły *cost, insurance, freight*) – cena za towar według formuły koszt, ubezpieczenie i fracht wymieniony port przeznaczenia. Zawarcie kontraktu eksportowego na warunkach cif wymieniony port przeznaczenia oznacza, że sprzedawca ma obowiązek: dostarczenia towaru na statek w porcie załadunku w terminie uzgodnionym w kontrakcie, poniesienia kosztów załadowania towaru na statek, zawarcia na swój koszt i ryzyko umowy o przewóz towaru zwykłą trasą, statkiem morskim do ustalonego w kontrakcie portu przeznaczenia oraz dostarczenia nabywcy polisy ubezpieczeniowej (lub innego dowodu stwierdzającego zawarcie umowy ubezpieczenia ładunku od ryzyka wymienionego w kontrakcie), pokrycia kosztów, opłat i formalności celnych eksportowych. Warunki i tryb ubezpieczenia typu cargo powinny być uzgodnione przez kontrahentów w kontrakcie. Jeśli umawiające się strony nie sprecyzują warunków ubezpieczeniowych, to obowiązkiem sprzedawcy jest zawarcie umowy ubezpieczenia w towarzystwie ubezpieczeniowym cieszącym się dobrą opinią, od minimalnego zakresu ryzyk według Instytutowych Klauzul Towarowych, określonych przez Instytut Londyńskich Towarzystw Ubezpieczeniowych. Ubezpieczenie powinno być zawarte w walucie kontraktu, uwzględniać cenę uzgodnioną w kontrakcie plus 10%. Ryzyko związane z towarem przechodzi ze sprzedającego na kupującego w chwili faktycznego przekroczenia przez towar nadburcia statku w porcie załadowania. Kupujący ponosi więc ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru od chwili przejścia towaru nad burtą statku w porcie załadowania. Koszty licencji importowych, cła i formalności celne importowe, koszty wyładunku w porcie przeznaczenia ponosi kupujący,

7) **cena CPT** (cena według formuły *carriage paid to*) – cena za towar według zasady przewoźne opłacone do oznaczonego w kontrak-

cie miejsca przeznaczenia. Zobowiązanie się sprzedawcy do dostarczenia towaru według ceny CPT oznacza, że musi on zawrzeć na swój koszt umowę o przewóz towaru do uzgodnionego w kontrakcie punktu przeznaczenia, dostarczyć towar pierwszemu wymienionemu w kontrakcie przewoźnikowi, ponieść koszty i formalności celne eksportowe. Ryzyko utraty, uszkodzenia towaru przechodzi ze sprzedającego na kupującego w momencie przekazania towaru określonego w kontrakcie przewoźnikowi. W praktyce strony kontraktu ustalają, że przekazanie towaru pierwszemu przewoźnikowi oznacza moment przeniesienia ryzyka związanego z towarem ze sprzedawcy-eksportera na kupującego-importera. Kupujący ponosi więc wszelkie ryzyko związane z towarem od momentu przejścia towaru przez przewoźnika uzgodnionego w kontrakcie. Koszty formalności celnych importowych, cel importowych, ubezpieczenia towaru pokrywa przy kontraktach realizowanych według cen CPT, importer, kupujący,

8) **cena CIP** (cena według formuły *carriage and insurance paid to*) – cena za towar według formuły przewoźne i ubezpieczenie zapłacono do oznaczonego w kontrakcie miejsca przeznaczenia. Cena CIP oznacza, że sprzedawca ma obowiązek uzyskania licencji eksportowej, zawarcia na swój koszt i ryzyko umowy o przewóz i ubezpieczenie towaru, podczas przewozu, do ustalonego w kontrakcie miejsca przeznaczenia. Warunki ubezpieczenia w zasadzie powinny być uzgodnione w trakcie negocjacji kontraktowych. Jeśli strony nie sprecyzują warunków ubezpieczenia typu cargo, to minimalizując swoje koszty, sprzedawca powinien zawrzeć umowę o ubezpieczenie w towarzystwie ubezpieczeniowym cieszącym się dobrą opinią, od minimalnego zakresu ryzyk określonych według Instytutowych Klauzul Towarowych. Ubezpieczenie powinno być zawarte w walucie kontraktu, uwzględniać cenę uzgodnioną w kontrakcie plus 10%. Kupujący pokrywa koszty formalności celnych importowych, cel i innych opłat pobieranych na granicy w kraju importu, oraz ponosi ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru od momentu, gdy towar zgodnie z zawartym kontraktem został dostarczony uzgodnionemu przewoźnikowi,

9) **cena DAF** (cena według formuły *delivered at frontier*) – cena za towar dostarczony do granicy w wymienionym w kontrakcie miejscu. Cena DAF oznacza, że sprzedawca jest zobowiązany dostarczyć towar wraz z wymaganymi dokumentami, w uzgodnionym terminie,

do określonego w kontrakcie miejsca na granicy. Koszty formalności celnych i ceł eksportowych, ewentualnie tranzytowych według ceny DAF, pokrywa sprzedawca. Koszty licencji importowej, ceł i innych opłat pobieranych w kraju importu obciążają, według zasad INCOTERMS, kupującego. Ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru przechodzi według ceny DAF ze sprzedającego na kupującego w momencie postawienia towaru przez sprzedawcę do dyspozycji kupującego na granicy w uzgodnionym lub zwyczajowym miejscu i terminie,

10) **cena DES** (cena według formuły *delivered ex ship*) – cena za towar znajdujący się na statku w uzgodnionym porcie przeznaczenia, przygotowany do rozładunku, nie oclony w imporcie. Kontrakt handlowy realizowany według cen DES oznacza, że sprzedawca-eksporter posiada gestię transportową. Obowiązkiem sprzedawcy towaru według cen DES jest bowiem postawienie towaru do dyspozycji nabywcy na statku, w uzgodnionym terminie, w porcie przeznaczenia, w sposób umożliwiający rozładunek urządzeniami portowymi stosowanymi zwyczajowo w danym porcie. Ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru przechodzi ze sprzedawcy na kupującego w momencie gdy spełnione zostaną wszystkie ustalenia kontraktu i warunki reguły DES. Kupujący pokrywa wszelkie koszty związane z towarem od momentu, gdy towar zgodnie z kontraktem został postawiony do jego dyspozycji na statku w porcie przeznaczenia, w tym koszty wyładunku, koszty opłat celnych, administracyjnych i innych pobieranych od towaru wprowadzanego do obszaru celnego w kraju importu,

11) **cena DEQ** (cena według formuły *delivered ex quay, duty paid*) – cena za towar znajdujący się na nabrzeżu lub przystani w uzgodnionym w kontrakcie porcie przeznaczenia z opłaconym cłem, podatkami, kosztami formalności celnych importowych i innymi opłatami występującymi w kraju importu. Dostawa towaru według ceny DEQ nakłada na sprzedawcę obowiązek dostarczenia towaru na nabrzeże lub do przystani w porcie przeznaczenia w kraju importu, w tym obowiązek załatwienia na swój koszt i ryzyko, wszelkich formalności celnych tak eksportowych, jak i importowych, tranzytowych. Ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru przechodzi ze sprzedawcy na kupującego, gdy towar jest postawiony do dyspozycji kupującego na nabrzeżu, w uzgodnionym terminie po dokonaniu formalności celnych importowych. Obowiązkiem kupującego wynikającym z zawarcia kontraktu według

ceny DEQ jest obok zapłacenia uzgodnionej w kontrakcie ceny, udzielenie sprzedawcy na jego ryzyko i koszt pomocy w uzyskaniu licencji importowej i innych dokumentów wymaganych w kraju importu,

12) **cena DDU** (cena według formuły *delivered duty unpaid*) – cena za towar dostarczony do oznaczonego miejsca przeznaczenia (formalności i opłaty celne importowe załatwia i pokrywa kupujący). Cena DDU nakłada na sprzedającego obowiązek dostarczenia towaru do miejsca przeznaczenia, w zasadzie w kraju importu. Ryzyko związane z towarem przechodzi ze sprzedającego-eksportera na kupującego-importera dopiero z chwilą dostarczenia towaru do uzgodnionego w kontrakcie terminu i miejsca w kraju importu. Kupujący pokrywa wszelkie koszty związane z wprowadzeniem towaru do własnego obszaru celnego, a więc koszty odpraw i formalności celnych, cła, podatki graniczne i inne obciążenia związane z towarem pobierane na granicy celnej w kraju importu,

13) **cena DDP** (cena według formuły *delivered duty paid*) – cena za towar dostarczony do oznaczonego miejsca przeznaczenia (sprzedawca załatwia na swój koszt i ryzyko wszelkie formalności celne importowe, także ewentualne eksportowe i tranzytowe). Ryzyko utraty i uszkodzenia towaru przechodzi ze sprzedawcy na kupującego dopiero w momencie postawienia towaru do dyspozycji nabywcy w ustalonym w kontrakcie miejscu w kraju importu. Sprzedawca ma także obowiązek opłacenia cel importowych, pokrycia kosztów formalności celnych i innych opłat związanych z wprowadzeniem towaru do określonego w kontrakcie obszaru celnego. Dostawa towaru według cen DDP, zgodnie z zasadami INCOTERMS 90 nakłada na kupującego obowiązek zapłacenia uzgodnionej w kontrakcie ceny oraz udzielenia sprzedawcy na jego ryzyko i koszt pomocy w uzyskaniu licencji importowej i innych dokumentów wymaganych w kraju importu.

We wszystkich trzynastu kategoriach cen, zgodnie z zasadami Incoterms (International Commercial Terms), opracowanymi przez Międzynarodową Izbę Handlową w Paryżu, opublikowanymi w 1999 roku, w cenie towaru uwzględnia się zwyczajowe odpowiednio oznaczone opakowanie. Obowiązkiem sprzedawcy jest także dostarczenie towaru wraz z fakturą handlową, dokumentem zgodności (jeśli wymaga tego tego kontrakt) oraz poniesienie takich kosztów jak: kontrola jakości, mierzenie, liczenie, ważenie itp.

W praktyce polskiego handlu zagranicznego istotne znaczenie posiadają ceny transakcyjne w eksporcie i ceny transakcyjne w imporcie.

**Cena transakcyjna w eksporcie** jest to cena sprzedaży na warunkach franco granica polska lub fob polski port wyrażona w złotych lub przeliczona z waluty obcej na złote według obowiązującego w danym okresie kursu średniego NBP.

**Cena transakcyjna w imporcie** z kolei to cena zakupu na warunkach franco granica polska lub port polski wyrażona w złotych lub przeliczona z waluty obcej na złote według obowiązującego w danym okresie kursu średniego NBP. W statystyce polskiego handlu zagranicznego wartość importu wykazywana jest według cen transakcyjnych w imporcie a więc na warunkach cif port polski lub franco granica polska, to znaczy łącznie z kosztami transportu i ubezpieczenia do granicy polskiej. Wartość eksportu w statystyce polskiej podawana jest według cen transakcyjnych w eksporcie a więc na bazie fob to znaczy na warunkach franco granica lub fob port kraju dostawcy.<sup>26</sup>

## 2.4. Metody wyznaczania ceny

W literaturze wymienia się różne sposoby szczegółowe sposoby ustalania cen, przede wszystkim cen zmiennych np.:<sup>27</sup>

1) ceny wiodące – stosowane w celu zainteresowania nabywców pełną ofertą towarową,

2) ceny w zestawach wielosztukowych – niższa cena jednostkowa przy zakupie wielu sztuk danego towaru,

3) ceny linii produktów – kilka wersji produktu po różnych cenach,

4) ceny wiązane (*price bundling*) – cena produktu podstawowego wraz z zestawem zawierającym dodatkowe wyposażenie lub usługi,

5) ceny ze względu na usytuowanie przestrzenne odbiorców.

W marketingu wymienia się różne techniki i metody ustalania ceny. Do najczęściej stosowanych zalicza się metody:<sup>28</sup>

1) kosztową polegającą na obliczeniu kosztów własnych, a następnie dodaniu do nich określonej, oczekiwanej marży zysku. Jest to stosunkowo prosty sposób ustalania ceny, zwłaszcza w małych i średnich przedsiębiorstwach. Około 25-30% strategii cenowych stosowa-

<sup>26</sup> Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 1997, GUS Warszawa 1997, s. X.

<sup>27</sup> Por. *Podstawy marketingu*, pod red. J. Altkorna, op. cit., rozdz. 8, *Polityka cen*, s. 260.

<sup>28</sup> Por. P. Hingston, *Wielka księga marketingu*, Wydawnictwo Znak-Signum, Kraków, 1992, s. 61-74.

nych na rynku amerykańskim w branżach dóbr inwestycyjnych i dóbr konsumpcyjnych stanowią strategię cenową w oparciu o koszty. Wadą tej metody jest oderwanie cen od realiów rynkowych a tym samym brak możliwości wykorzystania korzystnej sytuacji rynkowej, braku konkurencji, nadmierny popyt, itp.,

2) rynkową, która wymaga obserwowania cen konkurencji i tendencji zachodzących na rynku. Z badań przeprowadzonych na rynku amerykańskim wynika, że podstawową strategią cen na rynku dóbr żywnościowych, konsumpcyjnych trwałego użytku jak też dóbr inwestycyjnych odgrywa strategia kształtowania cen na poziomie oferowanym przez konkurencję (prawie 50% cen w tych trzech branżach kształtowanych jest według strategii „porównywania cen konkurencji”). Z tych samych badań wynika, że około 10% cen produktów konsumpcyjnych ustalanych jest ponadto według zasady; cena nieco wyższa lub nieco niższa niż ceny konkurencji. Kształtowanie cen według metod rynkowych wymaga stosowania różnych metod analizy rynku zwłaszcza popytu, badania pozycji i miejsca towaru na rynku (ustalania miejsca własnego towaru na krzywej cyklu życia produktu) a przede wszystkim badanie sposobów zachowań rynkowych konkurencji,

3) analizy cen konkurencji. Jest to odmiana metody rynkowej polegająca na dostosowywaniu się do cen oferowanych na rynku przez konkurencję, stosowana przez producentów mających mały albo znikomy wpływ na kształtowanie się cen jak też wchodzących dopiero na rynek z własnym nowym produktem.<sup>29</sup> Odmianą tej metody jest ustalanie cen na poziomie zawsze niższym od cen konkurencji,

4) odwróconą polegającą na poznaniu zachowania klienta, (klient określa cenę, jaką jest skłonny zapłacić za dany towar lub usługę). Pewną odmianą tej metody jest ustalanie cen na poziomie maksymalnym, (około 15% strategii cenowych w branży produktów konsumpcyjnych stanowią strategię cen maksymalnych, określaną także mianem cen monopolistycznych),

5) metoda „czas + materiały”, (zwrot nakładów wykonawcy plus określony godziwy zysk).

W praktyce sposób ustalenia ceny zależy od przyjętej przez daną firmę strategii gospodarowania i dostosowanej do niej polityki cenowej.

---

<sup>29</sup> M. Prymon, *Marketing w kierowaniu firmą*, AG Master, Wrocław 1991.

Literatura marketingu wymienia **trzy podstawowe techniki wyznaczania ceny**:<sup>30</sup>

- 1) techniki oparte na kosztach:
  - a) cenowanie „koszt-plus” (suma skalkulowanych kosztów stałych, zmiennych i kwoty zysku),
  - b) cenowanie marżowe, (cena jednostkowa produkcji lub zakupu powiększona o określoną marżę na pokrycie kosztów sprzedaży i zysku),
  - c) cenowanie celowe (kalkulacja ceny umożliwiającej uzyskanie planowanej stopy zwrotu od wyłożonego kapitału),
  - d) cenowanie progowe (cena kształtowana przy założeniu optymalizacji posiadanego potencjału produkcyjnego),
  - e) cenowanie według progu rentowności,
- 2) techniki oparte na ocenie popytu:
  - a) cenowanie „popyt-minus” (cena kształtowana w oparciu o analizę popytu, kosztu jednostkowego produkcji i niezbędnej stawki zysku),
  - b) cenowanie według łańcucha marżowego (cena oparta na technice „popyt-minus” korygowana o warunki funkcjonowania poszczególnych kanałów dystrybucji),
  - c) zmodyfikowana analiza progu rentowności (technika umożliwiająca wybór takiej ceny, która umożliwia maksymalizację zysku),
  - d) różnicowanie cen w zależności od czasu sprzedaży, sezonu, miejsca lub położenia geograficznego, cech produktu itp.,
- 3) techniki oparte na analizie konkurencji:
  - a) przewodnictwo cenowe,
  - b) konkurencja ofertowa.

Na międzynarodowym rynku inwestycyjnym, w eksporcie budownictwa można mówić o cenach kontraktowych, i wartościach kontraktowych. Międzynarodowe Zrzeszenie Inżynierów Konsultantów, w opracowanym przez siebie dokumencie pod nazwą; Międzynarodowe Warunki Kontraktowe (FIDIC), wprowadziło pojęcie ceny kontraktowej, cen jednostkowych i wartości kontraktowej. W myśl Ogólnych

---

<sup>30</sup> Por. *Podstawy marketingu*, pod red. J. Altkorna, op. cit., rozdz. 8, *Polityka cen*, s. 262-268.



Warunków Kontraktowych dla Robót Budowlanych, **cena kontraktowa** (*contract price*), oznacza kwotę wymienioną w Liście Zatwierdzającym, podlegającą zwiększeniu lub zmniejszeniu, (które mogą być dokonane zgodnie z warunkami zawartymi w tym liście).<sup>31</sup> Wykonawca w ramach oferty podaje ceny jednostkowe. Wykaz cen jednostkowych i przedmiar robót stanowią w przetargach budowlanych dokument pod nazwą wykaz ilości (*Bill of Quantity*).<sup>32</sup>

W Międzynarodowych Warunkach Kontraktowych dla Dostaw i Robót Montażowych występuje cena kontraktowa oraz wartość kontraktowa.

**Cena kontraktowa w eksporcie budownictwa** oznacza cenę wymienioną w kontrakcie, natomiast wartość kontraktowa oznacza cenę kontraktową skorygowaną o zmiany dokonane w trakcie budowy, (zgodnie z pisemną decyzją Inżyniera Kontraktu, przy czym przyjmuje się, że łączny wynik dokonanych zmian nie powinien przekroczyć 15% ceny kontraktowej in plus lub in minus).<sup>33</sup>

Na rynku dóbr inwestycyjnych, międzynarodowym rynku usług (także międzynarodowym rynku usług budowlano – montażowych), występują ponadto następujące rodzaje cen:<sup>34</sup>

1) **cena globalna – ryczałtowa** (określana także mianem wynagrodzenie ryczałtowe, lub cena całości dostawy). Jest to cena stanowiąca zapłatę za wykonanie wszystkich prac związanych z realizacją kontraktu, bez względu na to, czy zostały uwzględnione w kalkulacji kosztowej, czy też nie. W warunkach wysokiej inflacji, nieprecyzyjnej kalkulacji robót, cena ryczałtowa (wynagrodzenie ryczałtowe), może stanowić duże ryzyko dla wykonawcy. Przy długim cyklu realizacji inwestycji, galopującej inflacji, niezbędnym jest umieszczenie w kontrakcie rozliczanym w trybie ceny ryczałtowej, (wynagrodzenia ryczałtowego), klauzuli zmienności cen, względnie klauzuli zmienności – rewizji – wynagrodzenia ryczałtowego. Rozliczenie wykonawcy za wykonanie dzieła, usługi według wynagrodzenia ryczałtowego wiąże się

---

<sup>31</sup> Por. A. Bekanowski, *Najważniejsze Międzynarodowe Warunki Kontraktowe dla Robót Budowlanych oraz dla Dostaw i Robót Montażowych*, CDK HZ, Warszawa 1988, s. 19-20.

<sup>32</sup> Tamże, s. 20-21.

<sup>33</sup> Tamże, s. 86, 92-93.

<sup>34</sup> Por. *Ogólne zasady eksportu budownictwa*, PIHZ Centrum Badania Rynków, Warszawa, 1983, s. 78-80.

także z dużym ryzykiem w przypadku realizacji kontraktów w krajach o podwyższonym ryzyku, niestabilnych politycznie lub gospodarczo. Istota wynagrodzenia ryczałtowego polega na tym, że wykonawca za wykonanie prac będących przedmiotem kontraktu, otrzymuje cenę wynegocjowaną. Cena ta nie ulegnie zmianie bez względu na czas, okres realizacji inwestycji lub wystąpienie nieoczekiwanych trudności z realizacją dzieła zawartego kontraktu itp. W okresie aprecjacji waluty, na którą opiewa cena ryczałtowa, potencjalne ryzyko ponosi inwestor, natomiast w okresie inflacji, deprecjacji waluty kontraktu, ryzyko strat grozić może wykonawcy. Mimo iż zawieranie kontraktów rozliczanych w systemie wynagrodzenia ryczałtowego związane jest z ryzykiem dla obu stron umowy, w literaturze przedmiotu podkreśla się następujące zalety rozliczeń według cen globalnych, cen ryczałtowych:<sup>35</sup> ryczałt wymaga starannych studiów dzieła po to, aby ujawnić ewentualne błędy dotyczące wysokości wynagrodzenia; zapewnione zostaje kompleksowe wykonanie robót przewidzianych kontraktem; zredukowane zostają do minimum wydatki nie mieszczące się w kontrakcie; ryczałt sprzyja wzrostowi wydajności pracy, sprawnemu i terminowemu wykonaniu umowy,

2) **jednostkowa cena kontraktu**, wynagrodzenie jednostkowe (*unit price contract*). Jest to forma ceny zbliżona do ceny ryczałtowej, wynagrodzenia ryczałtowego. Istota rozliczeń według cen jednostkowych polega na tym, że wynegocjowana przez kontrahentów cena za jednostkę pracy, (na przykład cena za jeden metr bieżący lub metr sześcienny wykonanej pracy budowlanej, budowlano – montażowej, itp.), stanowi podstawę ustalenia wynagrodzenia za wykonanie całego dzieła,<sup>36</sup>

3) **cena (wynagrodzenie), w wysokości stanowiącej zwrot nakładów wykonawcy**. Przy tej formie płatności, zamawiający płaci wykonawcy opłatę obejmującą koszty organizacji robót, wynegocjowaną stawkę zysku oraz pokrywa wszelkie koszty i nakłady związane z realizacją kontraktu. Zawieranie kontraktów w których wynagrodzenie stanowi zwrot nakładów wykonawcy obciążone jest dużym ryzy-

---

<sup>35</sup> Por. A. Detherage, *Construction Company Organisation and Management*, cyt. za J. Słoniński, *Prawne problemy eksportu budownictwa*, Politechnika Poznańska, Poznań 1977, Seria Rozprawy, nr 80, s. 80.

<sup>36</sup> Tamże, s. 82.

kiem dla zamawiającego, jest natomiast korzystne dla wykonawcy. Kontrakty ze zwrotem nakładów wykonawcy są zawierane tylko wtedy, gdy zamawiający ma duże zaufanie do wykonawcy, względnie gdy do kierowania i bezpośredniego nadzoru nad wykonywanymi pracami, do fakturowania prac, zatrudniana jest niezależna osoba (prawna lub fizyczna), wskazana przez zamawiającego. (W eksporcie budownictwa będzie to Inżynier Kontraktu o uprawnieniach określonych w FIDIC),

4) **cena kosztorysowa**, (wynagrodzenie na podstawie kosztorysu). Strony kontraktu, w oparciu o przedłożony kosztorys budowy ustalają wstępną sumę kosztorysową, natomiast o ostatecznej cenie decyduje ilość i wartość faktycznie wykonanych prac. Przekroczenie uzgodnionej uprzednio ceny kosztorysowej jest możliwe tylko za zgodą zamawiającego. Bardzo często, przy tej formie wynagrodzenia za prace budowlane, budowlano-montażowe, zamawiający zastrzega sobie w kontrakcie klauzulę nieprzekraczalności ceny kosztorysowej,

5) **cena orientacyjna**, (wynagrodzenie o charakterze orientacyjnym). Jest to forma wstępnego ustalenia przybliżonej wartości wykonanego dzieła lub świadczonej usługi. Z uwagi na możliwość wystąpienia dużych odchyłeń od ustalonych wartości ceny orientacyjne nie znalazły szerszego zastosowania przy realizacji kontraktów handlowych z partnerami zagranicznymi.

## 2.5. Źródła informacji cenowych

Zmiany zachodzące na rynku międzynarodowym są odzwierciedleniem zmian zachodzących w koniunkturze gospodarczej poszczególnych krajów. Analiza kształtowania się tendencji cenowych na rynku międzynarodowym umożliwia dokonywanie oceny zjawisk gospodarczych, stwarza możliwość prognozowania koniunktury. Źródłem informacji cenowej mogą być:<sup>37</sup> dane dostępne w ogólnie dostępnych cennikach i katalogach firm będących głównymi producentami danej branży; oferty cenowe pochodzące od ważnych producentów światowych; notowania cen na rynkach zorganizowanych; informacje o transakcjach zawartych na danym segmencie rynku; ceny informacyjne towarów i usług publikowane w periodykach specjalistycznych, statystyki handlu zagranicznego; statystyki celne; prasa fachowa, specjalistyczna; środki masowego przekazu.

---

<sup>37</sup> Por. *Ekonomika handlu zagranicznego*, pod red. J. Słodaczuka, PWE, Warszawa 1983, s. 185.

W krótkim okresie czasu na rynku międzynarodowym występują duże wahania cen towarów. Podstawową przyczyną krótkookresowych fluktuacji cen surowców i żywności na rynku międzynarodowym jest niewysoki poziom cenowej elastyczności podaży i popytu, a o zakresie zmian cen decyduje elastyczność reakcji podaży na zmianę popytu (i odwrotnie) oraz bezwzględna wielkość zmian.<sup>38</sup> W długim okresie czasu tendencje zmian cen podstawowych surowców i żywności zależą będą od zmian zachodzących w strukturze konsumpcji, technik produkcji, postępie naukowo-technicznym i organizacyjnym, jak również od przyjętej strategii gospodarowania, celów społeczno-gospodarczych itp.<sup>39</sup>

Z uwagi na powiązanie poszczególnych rynków narodowych, lokalnych, z rynkiem międzynarodowym, przy ustalaniu poziomu ceny na dane dobro lub świadczoną usługę, należy brać pod uwagę, obok warunków realizacji kontraktu, także tendencje cenowe, jakie mają miejsce na rynku międzynarodowym w zakresie towarów i usług komplementarnych i substytucyjnych.

Cena jest jednym z najważniejszych parametrów ekonomicznych w działalności każdego podmiotu gospodarczego gdyż z jednej strony informuje podmioty o sytuacji rynkowej a z drugiej pozwala klientowi na dokonanie właściwego z jego punktu widzenia wyboru. Prowadząc politykę cenową należy brać po uwagę przede wszystkim klienta, sytuację na rynku i zachowania konkurencji. Polityka cen w przedsiębiorstwach jest podporządkowana przyjętej strategii gospodarowania danego podmiotu.

Ponieważ cena towaru lub usługi determinuje opłacalność konkretnej transakcji eksportowej, przedsiębiorstwa realizujące eksport muszą prowadzić aktywną, marketingową politykę oddziaływania na rynek. Właściwy dobór partnerów, kanałów zaopatrzenia, odpowiednie do danego rynku środki oddziaływania, (marketing, promocja), jakość towaru, jakość świadczonych usług, wykonanych prac budowlanych, budowlano-montażowych, terminowość, nowoczesność i właściwa organizacja pracy, postęp organizacyjny itp., wpływają na poziom uzyskiwanych cen w eksporcie, płaconych w imporcie, a tym samym na opłacalność realizowanych na rynkach zagranicznych kontraktów.

---

<sup>38</sup> Por. A. J. Klawe, *Światowy handel surowcami i żywnością*, PWN, Warszawa 1973, s. 98-99, 113 i n.

<sup>39</sup> Tamże.

## Literatura

1. Białecki K., *Operacje handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa 1996.
2. Budzyński W., *Międzynarodowe reguły realizacji kontraktu*, EDITEX, Warszawa 1994.
3. Eagles L., *Praktyczne zastosowanie hedgu przy wykorzystaniu instrumentów Londyńskiej Giełdy Metali*, „Gospodarka Surowcami Mineralnymi” 1997, nr 2.
4. Hingston P., *Wielka księga marketingu*, Wydawnictwo Znak-Signum, Kraków 1992.
5. Karasiewicz G., *Marketingowe strategie cen*, PWE, Warszawa 1997.
6. Nessim H., Dodge M. R., *Kształtowanie cen – strategie i procedury*, PWE, Warszawa 1997.
7. *Podstawy marketingu*, pod red. J. Altkorna, Instytut Marketingu, Kraków 1992.
8. Simon H., *Zarządzanie cenami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
9. Szaflarski K., *Kontrakt w handlu zagranicznym. Podstawowe elementy*, Skrypty Górnośląskiej Wyższej Szkoły Handlowej, Katowice 1996.
10. Wojciechowski H., *Organizacja handlu zagranicznego*, AE w Poznaniu, Poznań 1992.

## Kurs walutowy w handlu zagranicznym

### 3.1. Pojęcie kursu walutowego

W gospodarce rynkowej, kurs walutowy jest jednym z podstawowych parametrów ekonomicznych. Najczęściej pod pojęciem **kursu walutowego** rozumie się cenę waluty obcej wyrażoną w walucie krajowej, (cenę waluty obcej wyrażoną w jednostkach waluty krajowej<sup>1</sup>), względnie cenę pieniądza zagranicznego wyrażoną w pieniądzu krajowym lub też ilość jednostek waluty danego kraju przypadających na jednostkę waluty obcej. Niekiedy przyjmuje się, iż kurs waluty jest normą oceniającą zasób produkcyjny, jakim jest pieniądz zagraniczny (ocenia przydatność i ograniczoność danej waluty obcej),<sup>2</sup> lub też kurs walutowy jest ceną zasobu – pieniądza zagranicznego. Najczęściej przyjmuje się, iż **międzynarodowy kurs walutowy** jest to cena waluty narodowej wyrażona w jednostkach innej waluty, innymi słowy, międzynarodowy kurs walutowy jest ceną wyrażoną w walucie narodowej, jaką należy zapłacić za jednostkę waluty zagranicznej,<sup>3</sup> względnie, że kursy walut i dewiz są ceną płaconą w walucie krajowej za jednostkę lub 100 jednostek waluty obcej.<sup>4</sup> Kurs walutowy rozumiany jako cena waluty zagranicznej wyrażonej w walucie krajowej występuje w gospodarce, w której ma miejsce nieograniczona co do osób i rodzaju transferu, swoboda wymiany określonych walut.

Z pojęciem kursu waluty mylony jest często parytet siły nabywczej określonej waluty, wielkość statystyczna, która informuje o relacji wartości dwóch walut na podstawie porównania wartości tego samego

---

<sup>1</sup> Por. P. Sulmicki, *Międzynarodowa wymiana gospodarcza*, PWE, Warszawa 1977, s. 182, K. Zabielski, *Finanse międzynarodowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 11.

<sup>2</sup> M. Kulczycki, *Kurs walutowy w systemie kierowania handlem zagranicznym*, PWE, Warszawa 1979, s. 29

<sup>3</sup> Por. D. R. Kamerschen, R. B. McKenzie, C. Nardinelli, *Ekonomia*, op. cit., s. 887.

<sup>4</sup> Por. Z. Krzyżkiewicz, *Międzynarodowe rozliczenia bankowe*, SGH – Poltext, Warszawa 1993, s. 20.

koszyka dóbr konsumpcyjnych w cenach detalicznych, występujących na rynkach odnośnych krajów.<sup>5</sup> Parytet siły nabywczej nie może służyć jako narzędzie wyznaczania kursu waluty ponieważ:

- występują różnice w strukturze spożycia poszczególnych krajów,
- struktura spożycia różni się zasadniczo od struktury handlu zagranicznego, która ma decydujące znaczenie w kształtowaniu kursu walut,
- rachunek parytetu siły nabywczej opiera się na cenach detalicznych, gdy podaż i popyt na waluty zależą w znacznej mierze od cen hurtowych.

W krajach o walucie niewymienialnej, kurs walutowy rozumiany jako rzeczywista i jednolita cena pieniądza zagranicznego nie istnieje, gdyż cena ta nie powstaje w transakcjach kupna i sprzedaży walut, lecz kształtuje się w transakcjach handlowych z zagranicą.<sup>6</sup> Wszędzie tam, gdzie władza gospodarcza pośrednio lub bezpośrednio wpływa na kurs walutowy, ma on charakter instrumentu polityki ekonomicznej. W takim przypadku, władza centralna musi przesądzić o trzech zasadniczych aspektach polityki kursowej kraju, a mianowicie; poziomie kursu, zmienności kursu, jednolitości kursu.<sup>7</sup>

### 3.2. Funkcje kursu waluty

Kurs walutowy jako parametr ekonomiczny pełni w gospodarce pięć podanych tu funkcji: cenotwórczą, informacyjną, stymulacyjną, alokacyjną oraz instrumentu polityki pieniężnej.

- Cenotwórcza funkcja kursu waluty polega na przenoszeniu poprzez kurs waluty zagranicznych relacji cenowych, zagranicznego poziomu cen do krajowych relacji cenowych. Funkcja cenotwórcza kursu występuje w krajach o pełnej wymienialności waluty. Zakres funkcji cenotwórczej ograniczany jest przez różnego rodzaju środki taryfowe, parataryfowe i nietaryfowe.

---

<sup>5</sup> Por. J. Gawroński, S. Polaczek, *Parytet siły nabywczej złotego i jego wykorzystanie w polityce walutowej*, „*Ekonomista*” 1992, nr 2, s. 209-225.

<sup>6</sup> Por. B. Wojciechowski, *Rola kursu walutowego w kierowaniu handlem zagranicznym w gospodarce planowej*, [w:] „*Problemy Handlu Zagranicznego*”, nr 9, PWE, Warszawa 1975, s. 45.

<sup>7</sup> Por. D. Rosati, *Polityka proeksportowa*, PWE, Warszawa 1990, s. 209.

- Informacyjna funkcja kursu waluty polega na informowaniu podmiotów gospodarczych i centrum o zapotrzebowaniu i dostępności określonej waluty, a więc o podaży i popycie na daną walutę zagraniczną. Podaż waluty obcej zależy przede wszystkim od wielkości wpływów z eksportu towarów i usług, odsetek otrzymanych od lokat zagranicznych, napływu kapitału krótkoterminowego (w tym kapitału spekulacyjnego), wielkości inwestycji bezpośrednich i portfelowych (w tym prywatyzacji przedsiębiorstw poprzez sprzedaż akcji czy udziałów przedsiębiorstw kapitałowi zagranicznemu i związany z tym napływ określonej waluty zagranicznej), kredytów zagranicznych udzielonych w danej walucie, zmniejszenia rezerw oficjalnych w danej walucie oraz od wielkości prywatnych i oficjalnych transferów z zagranicy. Popyt natomiast zależy od wielkości wydatków na import towarów i usług, wielkości odsetek płaconych na rzecz zagranicy, transferu kapitału za granicę, kredytów udzielonych zagranicy, odpływu kapitału krótkoterminowego, inwestycji krajowych za granicą oraz od skali wzrostu rezerw oficjalnych.

Relatywnie wysoki kurs określonej waluty obcej wskazuje na niedobór danej waluty, informuje jednocześnie producenta towarów, podmiot świadczący usługi itp., o relatywnej atrakcyjności danego rynku, opłacalności eksportu na ten rynek, równocześnie stanowi informację dla importerów o warunkach realizacji zakupów na danym rynku i konieczności szukania tańszych rynków zakupu. Niski poziom określonej waluty obcej (relatywnie w stosunku do innych walut), informuje o względnej obfitości zasobów danej waluty, co winno zachęcać do zakupów importowych na danym rynku, a równocześnie zniechęcać do nadmiernego eksportu na ten rynek.

- Stymulacyjne oddziaływanie wahań kursu waluty zależy będzie od wrażliwości poszczególnych podmiotów na zmianę kursu. Wrażliwość producenta-eksportera, względnie importera na zmianę kursu waluty zależy w głównej mierze od charakteru kursu i stopnia powiązania danego rynku krajowego z rynkiem międzynarodowym, charakteru wytwarzanego produktu, importochłonności produkcji, asortymentu produkcji, udziału eksportu w produkcji itp. Wrażliwość inwestora na zmianę kursu waluty jest w zasadzie niewielka. Wynika to z faktu, że zmiany kursu waluty mają charakter przede wszystkim krótkookresowy, podczas gdy w rachunku inwestycji uwzględnia się przede wszystkim zmiany o charakterze długookresowym.



Wysokość kursu walutowego zależy od kształtowania się podaży i popytu na rynku walutowym oraz stopnia i charakteru interwencji na rynku.

Polityka kursu walutowego prowadzona jest zarówno w celu zapewnienia warunków do właściwego rozwoju gospodarki, jak również dla kształtowania kursu waluty na poziomie optymalnym z punktu widzenia realizowanej strategii gospodarczej, salda bilansu handlowego lub płatniczego.

Zmiany kursu waluty mogą mieć charakter jednorazowy lub dokonywać się w dłuższym okresie czasu. Obniżka wartości wymiennej lub siły nabywczej danej waluty krajowej w stosunku do innych walut, wynikająca z określonych relacji rynkowych określana jest mianem deprecjacji waluty. Wzrost wartości wymiennej lub siły nabywczej danej waluty krajowej w stosunku do walut zagranicznych, w wyniku działania sił rynkowych, określana jest mianem aprecjacji waluty.

Aktywna polityka kursu walutowego, przejawiająca się odpowiednim dokonywaniem zmian poziomu kursu waluty, może wpływać na ożywienie lub osłabienie aktywności gospodarczej (konjunktury), *terms of trade*, wzrost zdolności konkurencyjnej przedsiębiorstw i towarów krajowych, poprawę sytuacji w handlu zagranicznym deprecjacja waluty poprzez tzw. *zjawisko krzywej J*, doprowadzi po pewnym czasie do polepszenia eksportu netto, zarówno w ujęciu nominalnym, jak i realnym, zmianę sytuacji w bilansie płatniczym. *Zjawisko krzywej J* interpretowane jest bowiem w sposób następujący: początkowy wpływ deprecjacji polega bardzo często na wzroście wydatków nominalnych na import z powodu wyższych cen, co wywołuje pogorszenie salda bilansu handlowego w ujęciu nominalnym. Jednak, po pewnym czasie, deprecjacja doprowadzi do polepszenia eksportu netto, zarówno w ujęciu nominalnym jak i realnym.<sup>8</sup>

### 3.3. Rodzaje kursu walutowego

W zależności od charakteru oddziaływania państwa, można mówić o kursach; wolnym lub płynnym, stałym, sztywnym.

---

<sup>8</sup> *Zjawisko krzywej J* omówiono między innymi w: D. R. Kamerschen, R. B. McKenzie, C. Nardinelli, *Ekonomia*, op. cit., s. 889, także, R. Dornbush, P. Krugman, *Flexible Exchange Rates in the Short Run*, „Brookings Papers on Economic Activity”, 1976 March, s. 537-575.

**Kurs wolny** (kurs wolnorynkowy – *floating rates*), albo płynny (nazywany także kursem elastycznym lub zmiennym), występuje w gospodarce, w której państwo nie oddziałuje na rynek walutowy. Poziom kursu płynnego określony jest przez kształtowanie się podaży i popytu na rynku walutowym, w sporadycznych przypadkach interwencja władz monetarnych może polegać na zakupie lub sprzedaży walut na rynku krajowym (tzw. kierowany kurs płynny, *managed floating*).<sup>9</sup> Decyzja o skali i terminie interwencji należy do władz danego kraju. Interwencja podejmowana jest przede wszystkim w celu ochrony interesów określonej gospodarki.

W literaturze pisze się także o kursach równowagi.<sup>10</sup> Do najważniejszych kurs parytetu siły nabywczej, fundamentalny kurs równowagi oraz behawioralny kurs równowagi.

**Kurs parytetu siły nabywczej** (*PPP – purchasing power parity*), opiera się na założeniu, że na skutek arbitrażu ceny towarów podlegających wymianie handlowej w dwóch różnych krajach, wyrażone w jednej walucie, muszą być sobie równe, a więc kurs nominalny zależy od poziomu cen w obu krajach.

**Fundamentalny kurs równowagi** (*FEER – fundamental equilibrium exchange rate*), to kurs, który dla założonego potencjalnego wzrostu gospodarczego, przepływów kapitałowych i transferów oraz elastyczności równań handlu zagranicznego, równoważy bilans płatniczy.

Koncepcja **behawioralnego kursu równowagi** (*BEER – behavioral equilibrium exchange rate*), nawiązuje do teorii determinacji kursu walutowego, estymuje się zależności między kursem a jego determinantami, (*w teorii monetarnej kursu walutowego: relatywny PKB i stopy procentowe, według teorii Harolda-Balassy-Samuelsona, relatywne ceny dóbr podlegających i nie podlegających wymianie*).<sup>11</sup>

Formą pośrednią między kursem płynnym a kursem stałym jest **kurs referencyjny**, który charakteryzuje się tym, że posiada szeroką, ustalaną na 3 do 5 lat, strefę wahań. Interwencja władz na rynku walutowym ma miejsce dopiero wtedy, gdy kurs kupna lub sprzedaży okre-

---

<sup>9</sup> Por. Z. Krzyżkiewicz, *Międzynarodowe rozliczenia bankowe*, op. cit., s. 20.

<sup>10</sup> Ł. Rawdanowicz, *Jakim kursem dopłyniemy do euro*, „Gazeta Bankowa” nr 45 (732) z 5.11.2002.

<sup>11</sup> Tamże.

ślonych walut przekracza ustaloną dolną lub górną granicę dopuszczalnych wahań. Kurs referencyjny ma więc cechy kursu płynnego, który jest jednak ustabilizowany w pewnym okresie czasu. Kurs referencyjny posiada cechy kursu pełzającego i kursu stałego o rozszerzonej skali wahań.

W krajach, w których państwo interweniuje na rynku wpływając na poziom kursów walutowych poprzez zakup lub sprzedaż walut, system kursów jest określany mianem kursów stałych (*stable rates*) lub sztywnych (*fixed rates*).

**Kurs stały** może wystąpić w formie kursu stałego krótkookresowego (**kurs pełzający**), którego parytet ulega częstym zmianom, przede wszystkim pod wpływem inflacji, (kurs pełzający występuje w krajach, w których tempo inflacji wewnętrznej jest znacznie wyższe od przeciętnego tempa procesów inflacyjnych na świecie), oraz kursu stałego o szerokim paśmie wahań wokół obowiązującego w danym kraju kursu centralnego. Kurs stały o szerokim dopuszczalnym paśmie wahań umożliwia eliminację krótkookresowych, często spekulacyjnych zjawisk.

**Kurs sztywny** jest to kurs o parytecie nie zmienianym w długim okresie czasu. Odmianą kursu sztywnego jest kurs kotwicowy.

Począwszy od 1971 roku, w krajach rozwiniętych gospodarczo, możemy mówić o tak zwanym „brudnym lub kierowanym systemie płynnych kursów walutowych”. W systemie tym ceny walut częściowo zależne są od konkurencyjnych sił rynkowych, a częściowo zdeterminowane są przez oficjalną interwencję rządu.

### 3.4. Pojęcie wymienialności

Klasyczna pełna wymienialność, w praktyce, występuje w ograniczonym zakresie. Dominuje wymienialność ograniczona. Ingerencja państwa w dziedzinie walutowej może przyjąć postać całkowitego lub częściowego ograniczenia swobody dysponowania kapitałem na swoim terytorium przez obywateli innych państw, całkowitego lub częściowego ograniczenia praw własnych obywateli w zakresie dysponowania pieniądzem zagranicznym w kraju lub na zagranicznym rachunku bankowym.

Wymienialność pieniądza, *sensu stricto*, oznacza, jego zdolność do regulowania zobowiązań płatniczych i dokonywania transferów w stosunkach kraju z zagranicą. Gwarancją tej zdolności jest stan go-

spodarki, który pozwala w każdym okresie na wywiązanie się przez władze państwa ze zobowiązań płynących ze statusu wymienialnej waluty bez uciekania się do środków kontroli walutowej.<sup>12</sup>

Niekiedy wymienialność definiuje się jako prawo przysługujące posiadaczowi jednej waluty do swobodnej jej wymiany na inną walutę lub też prawo do wykorzystania wymienianych środków pieniężnych zgodnie z celem wymiany.<sup>13</sup>

Współcześnie wymienia się trzy podstawowe standardy wymienialności finansowej, (kolejność według zakresu dopuszczalnych ograniczeń dewizowych):

1) wymienialność wewnętrzną. Cechą charakterystyczną jest szeroki zakres restrykcji walutowych. Władze monetarne zapewniają nie-rezydentom (cudzoziemcom dewizowym), swobodę płatności z tytułu transakcji bieżących z rezydentami (krajowcami dewizowymi). Przy tym systemie nie występują ograniczenia dewizowe wobec należności nierezydentów pochodzących z tytułu eksportu towarów lub usług do danego kraju. Reglamentacji podlegają transakcje bieżące rezydentów i transakcje kapitałowe rezydentów i nierezydentów. Nie ma zakazu używania waluty zewnętrznie wymienialnej w fakturowaniu płatności między rezydentami i nierezydentami oraz między nierezydentami. Waluta tego typu może być stosowana w obrocie międzynarodowym,

2) wymienialność według standardów MFW. Wymienialność tego typu jest szersza od poprzedniej, warunki jej występowania określone są w artykule VIII Statutu MFW. Wymienialność tego typu nie dopuszcza stosowania ograniczeń dewizowych w transakcjach bieżących bez względu na to, czy chodzi o rezydentów, czy o nierezydentów. Artykuł VIII zabrania stosowania restrykcji wobec płatności z tytułu transakcji bieżących, dopuszcza natomiast ograniczenia handlowe (np.: ograniczenia ilościowe, podatki importowe, cła). Wymaga stosowania jednolitego kursu walutowego i nieuczestniczenia w dyskryminujących inne kraje porozumieniach walutowych. Zezwala na stosowanie restrykcji walutowych w zakresie transakcji kapitałowych między danym krajem a zagranicą (w taki tylko sposób, który nie wpłynie na swobodę

---

<sup>12</sup> Por. *Transformacja polskiej gospodarki*, TPIAŻG, Warszawa-Kraków 1990, s. 75.

<sup>13</sup> Por. J. Harasim, *Kurs walutowy a rynek pieniężny i kapitałowy*, „Handel Zagraniczny” 1993 nr 12, s. 9.

dokonywania płatności z tytułu transakcji bieżących). Mechanizm obrotu międzynarodowego, przy wymienialności według standardów MFW, jest podobny do schematu waluty wewnętrznie wymienialnej,<sup>14</sup>

3) wymienialność całkowita. Kraj waluty wymienialnej praktycznie nie stosuje żadnych ograniczeń dewizowych bez względu na przedmiot i rodzaj transakcji. Ujemną cechą tego rozwiązania jest natomiast fakt, że kraj taki jest narażony na wahania sezonowe, koniunkturalne, spekulacyjne ruchy cen i kapitału krótkoterminowego. Istotną cechą waluty całkowicie wymienialnej jest jej nieograniczona zdolność do wypełniania funkcji międzynarodowych. Głównymi walutami rezerwowymi współczesnego systemu walutowego i rynków walutowych, finansowych są waluty całkowicie wymienialne.

Polski złoty nie był wymienialny od 1936 roku.<sup>15</sup> Rozpoczęty w 1990 roku proces transformacji stworzył warunki do stopniowego przywracania wymienialności złotego. Z dniem 1 stycznia 1990 roku wraz z wprowadzeniem kursu kotwicznego, wprowadzony został pierwszy standard wymienialności, mianowicie wymienialność wewnętrzna. Wymienialność wewnętrzną oparto na wprowadzeniu jednolitego dla wszystkich rodzajów transakcji kursu walutowego, wprowadzeniu obowiązku odsprzedaży walut pochodzących z eksportu, oraz zagwarantowaniu wszystkim podmiotom swobodnego – za pośrednictwem banków – dostępu do walut zagranicznych przy realizacji transakcji importowych. Równocześnie zlikwidowano wszystkie konta dewizowe podmiotów gospodarczych. Konta dewizowe mogły posiadać tylko osoby fizyczne. Prowadzenie jakiejkolwiek operacji finansowej z zagranicą musiało się odbywać za pośrednictwem uprawnionego banku. Stopniowo, w miarę stabilizowania się gospodarki, postępował proces liberalizacji polityki dewizowej i kursowej. Przejawem liberalizacji było między innymi; rozszerzenie dostępu do walut dla rezydentów prowadzących działalność w zakresie transportu, ubezpieczeń, frachtu morskiego, wprowadzenie swobody transferu za granicę dochodów uzyskanych z działalności gospodarczej, czy też stopniowe przywracanie dla niektórych podmiotów, prawa do posiadania konta dewizowego.

---

<sup>14</sup> Por. E. Pietrzak, *Polski złoty od wymienialności wewnętrznej do standardu MFW. Transformacja gospodarki*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa, 1994 nr 48, s. 7-9.

<sup>15</sup> Por. K. Żukrowska, *Przygotowanie Polski do EMU: Polityka kursowa i realizacja kryteriów konwergencji*, „Wspólnoty Europejskie” nr 10 (86) z 1998.

Pierwszego czerwca 1995 roku wprowadzono w Polsce drugi etap wymieniałości, a mianowicie wymieniałość według standardu określonego w Artykule VIII Statutu Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Polska zobowiązała się do wypełnienia wszystkich zobowiązań wynikających z przyjęcia standardów MFW, w tym zasad płatności z tytułu handlu zagranicznego, transferu oprocentowania, realizacją zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Proces liberalizacji transferu kapitału, a zwłaszcza otwarcie polskiego rynku kapitałowego dla inwestorów zagranicznych wynikał z jednej strony z przyjęcia standardów Międzynarodowego Funduszu Walutowego, a z drugiej zaś z naszego członkostwa w Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD).

Dostęp kapitału zagranicznego do polskiego rynku kapitałowego jest coraz łatwiejszy. Zlikwidowano większość barier formalno-prawnych i administracyjnych w sferze bankowości i ubezpieczeń dla firm zagranicznych. Postępujący proces liberalizacji polskiego rynku kapitałowego, stan rezerw dewizowych, systematyczne obniżanie się poziomu inflacji, dynamika rozwoju gospodarczego, stwarzają niezbędne warunki wprowadzenia w Polsce pełnej wymieniałości złotego.

### 3.5. Reguła Taylora i upłynnienie kursu walutowego

W krajach rozwiniętych, w ostatnich latach zmienił się sposób postrzegania celów polityki monetarnej. W 1993 roku J. Taylor przedstawił regułę kciuka, która mimo swojej prostoty, pozwala modelować politykę stopy procentowej FED. Reguła stopy procentowej FED określona została następującym równaniem:<sup>16</sup>

$$r_t = E(p_t) + rr^* + 0,5[E(p_t) - p_t^*] + 0,5(y_t - y_t^*) \quad (3.1)$$

gdzie:

$r_t$  = nominalna krótkookresowa stopa procentowa FED,

$E(p_t)$  = oczekiwany poziom rocznej inflacji w długim okresie czasu,

$rr^*$  = realna stopa procentowa w gospodarce w stanie równowagi,

$p_t^*$  = poziom rocznej inflacji w gospodarce w stanie równowagi,

$y_t$  = obecne tempo wzrostu gospodarczego,

$y_t^*$  = tempo wzrostu gospodarczego w gospodarce w stanie równowagi.

<sup>16</sup> Por. K. Rybiński, *Trzecia droga czyli reguła Taylora i upłynnienie kursu*, „Gazeta Bankowa” nr 43 z 26.10.1997, s. 20-21.

Wagi w modelu ustalone są na 50% dla wzrostu gospodarczego i 50% dla inflacji co pokazuje, że są one jednakowo ważne dla FED. Według J. Taylora do celów FED należy nie tylko zapewnienie stabilnego poziomu cen, lecz również wpływanie na tempo aktywności gospodarczej. Zgodnie z koncepcją neutralności pieniądza, polityka monetarna nie może wpływać na realne tempo wzrostu gospodarczego i realną stopę procentową w długim okresie czasu, lecz taki wpływ jest możliwy w krótkim okresie.

Według reguły Taylora, jeżeli FED uważa, że aktualne tempo wzrostu gospodarczego jest zbyt szybkie ( $y_t > y_t^*$ ) wówczas może podnieść stopy procentowe powyżej poziomu długookresowej równowagi, mimo iż nie ma presji inflacyjnej. Podobnie w przypadku, gdy oczekiwana inflacja na koniec roku przewyższa inflację w stanie równowagi, wówczas FED podnosi stopy procentowe. W przypadku gdy wzrost gospodarczy lub inflacja maleją poniżej wartości w równowadze, wówczas FED obniża stopy i stymuluje wzrost gospodarczy. Weryfikacja empiryczna pokazała, że FED dobrze opisuje cele banku centralnego.

### 3.6. Polska polityka kursowa

W Polsce w okresie powojennym (po II wojnie światowej), kurs walutowy miał charakter bierny, służył przede wszystkim do celów statystyczno-ewidencyjnych, nie będąc parametrem kierowania handlem zagranicznym. Do końca 1981 roku występowały takie kursy jak: kurs parytetowy, podstawowy, kurs specjalny (*stosowany do obrotów niehandlowych z krajami kapitalistycznymi a przede wszystkim do rozliczeń z tytułu kosztów podróży i wymiany turystycznej, rent, emerytur, honorariów autorskich, usług różnego rodzaju, podatków, itp.*) oraz kurs podstawowy z dopłatą i kurs handlu zagranicznego.<sup>17</sup>

**Kurs parytetowy** złotego, był to kurs, który zgodnie z Ustawą z 28 października 1950 roku ustalony został w relacji do złota, (jeden złoty = 0,222168 g złota).<sup>18</sup> Kurs parytetowy wykorzystywany był w planowaniu, sprawozdawczości, statystyce handlu zagranicznego i bilansu płatniczego.

---

<sup>17</sup> *Ekonomika handlu zagranicznego*, pod red. J. Söldaczuka, op. cit., s. 321-327.

<sup>18</sup> Ustawa z dnia 28.10.1950 o zmianie systemu pieniężnego, Dz. U. 1950, nr 50, poz. 459.

W transakcjach handlu zagranicznego z pierwszym obszarem płatniczym, do którego zaliczano obroty handlowe realizowane z krajami RWPG, z którymi Polska rozliczała się w rublu transferowym oraz wymianę realizowaną z tymi krajami socjalistycznymi, z którymi obroty handlowe rozliczane były w clearingu dwustronnym, w którym walutą rozliczeniową był rubel transferowy, kurs handlowy był swoistą relacją między kursem podstawowym, a określonym przelicznikiem. **Kurs niehandlowy** nazywany niekiedy kursem podstawowym z dopłatą, określany był jako relacja do walut krajów socjalistycznych otrzymywana poprzez wycenę uzgodnionych, między tymi krajami, koszyków dóbr i usług w cenach detalicznych poszczególnych krajów.

W rozliczeniach z krajami zaliczonymi do drugiego obszaru płatniczego, *(wszystkie kraje nie wchodzące pierwszego obszaru płatniczego. Do drugiego obszaru płatniczego zaliczano także obroty handlowe z ChRL, Jugosławią oraz obroty handlowe rozliczane w walutach wymienialnych, realizowane przez Polskę z krajami RWPG)*, do końca 1981 roku występowały różne kursy, w tym parytetowy określany jako relacja otrzymywana z porównania zawartości „złota w złotym dewizowym” i dolara amerykańskiego *(tego rodzaju kurs wykorzystywany był wyłącznie dla celów planowania polskiego handlu zagranicznego i dla celów statystycznych handlu zagranicznego)*.

W rozliczeniach transakcji handlowych realizowanych w tak zwanym obrocie planowym stosowano specjalny kurs handlu zagranicznego. *(Transakcja w walucie określonego obszaru płatniczego przeliczana była na złote dewizowe według zróżnicowanych przeliczników dewizowych mających charakter poufny, niepublikowany, a następnie przeliczona została na złote „obiegowe”, według publikowanych przeliczników złotychkowych).*

Istniejący w tym okresie system przeliczników, wskaźników korygujących, zróżnicowanie „siły nabywczej” jednostki rozliczeniowo-statystycznej, jakim był złoty dewizowy, uniemożliwiał określenie, nawet w dużym przybliżeniu, znaczenia handlu zagranicznego w gospodarce narodowej, roli eksportu, czy importu w produkcji itp., nie mówiąc o określeniu opłacalności poszczególnych transakcji handlowych, czy też szerzej o efektywności wymiany handlowej z zagranicą.

Z dniem 1 stycznia 1982 roku zlikwidowano jednostkę rozrachunkową, jaką był złoty dewizowy. Polski złoty został zdewaluowany w stosunku do walut pierwszego i drugiego obszaru płatniczego, kurs



walutowy stał się jednym z parametrów ekonomicznych określających opłacalność transakcji eksportowych i importowych. Obowiązujący w latach osiemdziesiątych kurs złotego w stosunku do walut obcych miał charakter **kursu submarginalnego**,<sup>19</sup> ustalanego przez centrum gospodarcze, zawartego w przedziale między kursem przeciętnym, a kursem granicznym dla danego okresu czasu.<sup>20</sup> **Kurs przeciętny** określany był jako średni w pewnym okresie czasu koszt uzyskania jednostki waluty obcej z eksportu. Natomiast mianem **kursu granicznego** określano kurs rozgraniczający transakcje opłacalne od nieopłacalnych, względnie kurs wyznaczający maksymalną wielkość nakładu, jaką opłacało się ponieść w kraju (w sferze produkcji i wymiany), aby uzyskać z eksportu jednostkę waluty obcej. Polityka kursu submarginalnego miała umożliwić stopniowe przybliżanie do gospodarki krajowej relacji cenowych występujących na rynku zagranicznym, zmusić producentów do rozwijania opłacalnego eksportu, tworzyć warunki do wprowadzenia w przyszłości kursu walutowego ustalanego zgodnie z teorią parytetu siły nabywczej. Zbyt wysoki w stosunku do realnej siły nabywczej złotówki kurs walutowy wymagał stosowania rozbudowanego systemu instrumentów korygujących działanie kursu takich jak: ulgi podatkowe, nagrody, preferencje, odpisy dewizowe oraz rachunek wyrównawczy w handlu zagranicznym, z którego wyrównywano eksporterom różnicę między cenami transakcyjnymi a faktycznymi kosztami eksportu.

Kurs walutowy, w Polsce po 1989 r., stał się podstawowym narzędziem polityki ekonomicznej w gospodarce rynkowej. Program stabilizacji gospodarki w 1990 roku, nazywany „programem Balcerowicza” oparty był między innymi na:

- liberalizacji cen połączonej z inflacją korekcyjną;<sup>21</sup>
- wprowadzeniu zaporowego systemu podatkowego od wzrostu płac;
- polityce „twardego pieniądza”;
- ograniczeniu wydatków budżetowych;

---

<sup>19</sup> Kurs submarginalny wprowadzony został Zarządzeniem nr 7 Prezesa NBP z dnia 22.12.1981r.

<sup>20</sup> Por. K. Budzowski, K. Długosz, *Ekonomika handlu zagranicznego*, Wyd. III, popr. i uzupeł., AE w Krakowie, Kraków 1990, s. 71 i n.

<sup>21</sup> *Polskie przemiany. Transformacja rynkowa*, pod red. L. Ciamagi, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992, s.16.

- wprowadzeniu wewnętrznej wymienialności złotych;
- zniesieniu preferencji eksportowych;
- wprowadzeniu nowej polityki celnej.

Na początku 1990 roku wprowadzona została wewnętrzna wymienialność złotego, oparta między innymi na następujących zasadach:<sup>22</sup>

a) osoby krajowe miały obowiązek odsprzedaży do banku walut z wymiany,

b) wszystkie podmioty gospodarcze prowadzące wymianę z zagranicą, musiały uzyskane z wymiany dochody umieszczać w banku i tam w razie potrzeby je zakupywać,

c) osoby krajowe mogły posiadać w banku swoje konta do prowadzenia działalności gospodarczej tylko w walucie krajowej, osoby fizyczne mogły utrzymywać w bankach depozyty w walutach obcych,

d) banki były zobowiązane do sprzedaży osobom krajowym walut obcych na pokrycie ich zobowiązań importowych,

e) jednostki gospodarcze nie mogły prowadzić w kantorach wymiany walut żadnych operacji, transakcji itp.,

f) przepływ i transfery kapitałowe objęto ścisłą kontrolą,

g) ustalony został jeden kurs złotego dotyczący wszystkich transakcji. Kurs miał być kursem równowagi podaży i popytu na walutę obcą w stosunkowo długim okresie czasu, a więc kursem stałym,

h) braku dotacji do eksportu, liberalizacji eksportu, wstrzymaniu finansowego wspierania przedsięwzięć restrukturyzacyjnych zmierzających do zwiększenia eksportu,

i) twardej polityki budżetowej i kredytowej powiązanej z rozbudową sieci banków.

Od połowy 1989 r., nastąpił w Polsce gwałtowny wzrost cen i dlatego zadaniem nowej polityki kursowej stało się tworzenie warunków do zahamowania inflacji. Twórcy programu stabilizacyjnego mieli do wyboru tak zwany kontrolowany kurs płynny (*controlled* lub *managed floating*), albo tak zwany kurs kotwicowy, sztywny przewidziany do utrzymania przynajmniej do chwili ustabilizowania się rynku.<sup>23</sup>

<sup>22</sup> Polska polityka handlu zagranicznego 1993-1994, IKC HZ, Warszawa 1994 s. 51 oraz M.P., nr 2/1990, poz. 12.

<sup>23</sup> Por. *Drogi wyjścia z polskiego kryzysu gospodarczego*, opracowanie wykonane na zlecenie KBN przez W. Wilczyńskiego i zespół pracowników naukowych AE w Poznaniu, pod red. W. Dymarskiego, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa-Poznań 1993, s. 38.

W warunkach wysokiej inflacji, wynikającej z liberalizacji cen, oraz zjawiska inflacji korekcyjnej kurs kotwicowy odegrał rolę stabilizatora i amortyzatora wzrostu cen krajowych kosztem nadmiernej początkowej dewaluacji złotego.

W ciągu całego 1990 roku kurs złotego do dolara był stały, czynnikiem sprzyjającym stabilności kursu waluty było także wysokie dodatnie saldo bilansu handlowego i względnie dobra sytuacja w bilansie płatniczym. W 1991 roku bilans płatniczy uległ wyraźnemu pogorszeniu, saldo bilansu handlowego zaczęło się pogarszać. Zjawisko to miało miejsce także w 1992 roku a przede wszystkim w 1993 roku. Pogorszenie salda bilansu handlowego było jednym z czynników wymuszających dwukrotną dewaluację złotego w 1991 roku oraz dewaluację w latach następnych.

W 1990 roku kurs złotego został związany z dolarem amerykańskim i na podstawie tego kursu wyznaczane były kursy złotego w stosunku do pozostałych walut wymiennalnych. Nie odpowiadało to jednak strukturze polskiego handlu zagranicznego. Począwszy od wiosny 1991 roku NBP zaczął wyznaczać cenę złotego w stosunku do koszyka składającego się z pięciu walut; dolara amerykańskiego (45%), marki niemieckiej (35%), funta szterlinga (10%), franka francuskiego (5%), franka szwajcarskiego (5%).

Jesienią 1991 roku wdrożono system *pre-announced-crawling peg*, polegający na codziennym „pełzającym” obniżaniu ceny złotego w stosunku do koszyka walutowego. W latach 1990-1993 wolnorynkowy kurs dolara amerykańskiego, tylko w minimalnym stopniu odbiegał od kursu oficjalnego NBP.<sup>24</sup>

W 1995 roku w polskiej polityce kursowej nastąpiły znaczne zmiany. Polska zaakceptowała przede wszystkim standard Międzynarodowego Funduszu Walutowego w odniesieniu do wymiennalności walut, co oznacza, że w zakresie transakcji bieżących złoty polski nabrał cech waluty wymiennalnej.<sup>25</sup> Zarządzenie Prezesa NBP z dnia 28.03.1995 roku uregulowało stosowanie kursów waluty krajowej w stosunku do walut ogłaszanych przez NBP.<sup>26</sup> Kursy kupna i sprzedaży walut

---

<sup>24</sup> *Polski handel zagraniczny w 1992 roku. Raport roczny*, IKC HZ, Warszawa 1993, s. 184.

<sup>25</sup> *Polska polityka handlu zagranicznego 1995-1996*, IKC HZ, Warszawa 1996, s. 97.

<sup>26</sup> Zarządzenie Prezesa NBP z 28.03.1995 r., M.P., nr 16 z 1995 r. poz. 203.

ogłaszane przez NBP zgodnie z odrębnymi przepisami odnosiły się do transakcji z NBP i musiały być brane pod uwagę w transakcjach dokonywanych przez banki, w których zobowiązane one były skupować zagraniczne środki płatnicze, pochodzące z obowiązkowej odsprzedaży przez podmioty krajowe lub sprzedawać zagraniczne środki płatnicze, które podmiot miał prawo transferować za granicę. Były to kursy banków w operacjach dokonywanych z klientami. Kurs kupna banku nie mógł być niższy niż kurs kupna NBP, a kurs sprzedaży banku, wyższy niż kurs sprzedaży NBP. Kurs kupna i sprzedaży NBP stanowił granicę pasma, w których musiały się mieścić kursy bankowe w zakresie transakcji, do realizacji których uprawnione były.

W drugiej połowie lat 90., poczynając od 16 maja 1995 roku NBP ogłaszał 3 rodzaje kursów złotego w stosunku do walut obcych; kursy centralne, kurs średni-fixing oraz kursy kupna i sprzedaży.<sup>27</sup>

**Kurs centralny** – był to kurs ustalony w określonej relacji do koszyka składającego się z pięciu walut. W latach 1991 – 2000 miesięczne tempo dewaluacji złotówki zmniejszane było dziewięciokrotnie z 1,8% w październiku 1991 roku do 1% w styczniu 1996, 0,5% we wrześniu 1998, do 0,3% od marca 1999 r., do kwietnia 2000 roku. W latach 1995-2000, Narodowy Bank Polski ustalał dopuszczalne pasmo odchyłeń kursu złotego w stosunku do kursu średniego NBP. Początkowo spread pomiędzy kursem kupna i sprzedaży NBP roku ustalony został na poziomie  $\pm 2,0\%$  od kursu średniego NBP. 16 maja 1995 roku Narodowy Bank Polski uelastycznił kurs złotego względem walut obcych. Pasma wahań zamknięto w granicach plus minus siedem procent ( $\pm 7,0\%$ ) od kursu centralnego. Maksymalne marginesy odchyłeń obowiązywały w rozliczeniach NBP z bankami upoważnionymi do dokonywania czynności obrotu dewizowego. Siedmioprocentowe pasmo wahań wobec kursu centralnego utrzymało się do 28 lutego 1998 roku kiedy decyzją Rady Polityki Pieniężnej i NBP zwiększono pasmo wahań kursu złotego z  $\pm 7,0\%$  do  $\pm 10,0\%$  od parytetu centralnego.<sup>28</sup> W okresie od 29 października 1998 r. do 25 marca 1999r. obowiązywało pasmo wahań do  $\pm 12,5\%$ , rozszerzone następnie do  $\pm 15,0$  w celu zwiększenia niepewności kursowej, ograniczenia spekulacji kursowej i zniechęcenia do inwestowania w Polsce kapitału krótkoterminowego.

---

<sup>27</sup> Zarządzenie Prezesa NBP z 10.05.1995 r., M.P., nr 23, poz. 281.

<sup>28</sup> „Rzeczpospolita” z 26.02.1998.

Z dniem 11 kwietnia 2000 roku, Rada Polityki Pieniężnej zlikwidowała mechanizm comiesięcznej dewaluacji złotówki. Upłynnienie kursu oznacza, iż kurs złotówki kształtować się będzie pod wpływem sytuacji rynkowej, natomiast Narodowy Bank Polski posiada w dalszym ciągu prawo do interwencji na rynku, przede wszystkim w sytuacji kryzysowych. Pasma wahań chroniło firmy przed ryzykiem kursowym, pozwalało bowiem oszacować termin interwencji NBP na rynku (*W lutym 1998 roku NBP interweniował na rynku międzybankowym w celu podniesienia kursu dolara amerykańskiego. W ciągu jednego dnia NBP skupił około 700 mln USD. Wcześniejsze interwencje NBP na rynku występowały dość często, jednak nie tak dużą skalę.*)<sup>29</sup> Upłynnienie kursu złotówki zmusiło firmy do analizowania i szacowania ryzyka kursowego, zwłaszcza te które prowadzą wymianę handlową z zagranicą lub zaciągnęły kredyty w bankach zagranicznych lub w zagranicznych firmach macierzystych.

Kolejnym rodzajem kursu ogłaszanych przez NBP był **kurs średni-fixing** (kurs zamknięcia). Według kurs średniego, banki mogły dokonywać zakupu lub sprzedaży dewiz od NBP w celu wyrównywania lub zmiany w granicach norm pozycji walutowych. Poziom kursu wynika z podaży i popytu na rynku dewizowym (banki składały do NBP oferty kupna i sprzedaży). Tabela kursów NBP zawiera kursy średnie walut (tab. 3.1) obcych oraz kursy w złotych jednostek rozliczeniowych obowiązujących w rozliczeniach likwidacyjnych do wysokości sald na rachunkach prowadzonych przez Bank Handlowy w poszczególnych jednostkach rozliczeniowych (*rubel transferowy w rozliczeniach z krajami byłego RWPG oraz Albanii, Kambodży, KRL-D, natomiast dolar clearingowy w rozliczeniach z Turcją, Irakiem, Syrią i Tunezją*) (por. tab. 3.2)

NBP publikował także **kurs kupna i sprzedaży** stosowany obrocie dewizowym, rozrachunkach i rozliczeniach NBP oraz w umowach, których stroną jest NBP (dotyczą dewiz i walut), występujący one w transakcjach z podmiotami niebankowymi, a z bankami w przypadku transakcji banknotowych.

W latach 1993 – 1996 występowała stała tendencja do realnej aprecjacji złotówki. W 1997 roku realny kurs złotego kształtowany był przez politykę kursową, której celem było zwiększenie ryzyka dla krót-

---

<sup>29</sup> „Rzeczpospolita” nr 107(6184) z 9.05.2002.

Tabela 3.1. Tabela kursów Narodowego Banku Polskiego (bieżące kursy średnie walut obcych w złotych)

Kraj	Symbol waluty	Waluta	Kurs średni z 13.08.2001	Kurs średni z 8.01.2002	Kurs średni z 14.10.2002	Kurs średni z 6.01.2003
Australia	781	1 AUD	2,1834	2,0478	2,2484	2,1830
Czechy	213	1 CZK	0,1117	0,1086	0,1325	0,1277
Dania	792	1 DKK	0,5092	0,4707	0,5477	0,5384
Estonia	233	1 EEK	0,2421	0,2237	0,2601	0,2556
Japonia	784	100 JPY	3,4667	2,9700	3,3226	3,2108
Kanada	788	1 CAD	2,7473	2,4568	2,5984	2,4454
Norwegia	796	1 NOK	0,4699	0,4400	0,5587	0,5525
Szwajcaria	797	1 CHF	2,5013	2,3813	2,7828	2,7470
Szwecja	798	1 SEK	0,4120	0,3789	0,4468	0,4406
UGW	978	1 EUR	<b>3,7893</b>	<b>3,5015</b>	<b>4,0688</b>	<b>3,9987</b>
USA	787	1 USD	4,2253	3,9322	4,1174	3,8204
Węgry*	207	100 HUF	1,5360	1,4301	1,6607	1,6995
W. Brytania	789	1 GBP	6,0152	5,6709	6,4314	6,1646
SDR (MFW)	861	1 XDR	<b>5,3842</b>	<b>4,9398</b>	<b>5,4479</b>	<b>5,1988</b>

\* Z dniem 18.06.2001 forint, po raz pierwszy od 70 lat stał się całkowicie wymienny.

Źródło: opracowanie własne, na podstawie Tabeli kursów nr 156/A/NBP/2001, Tabeli kursów nr 5/A/NBP/2002, Tabeli kursów nr 199/A/NBP/2002, Tabeli kursów nr 3/A/NBP/2003.

Tabela 3.2. Kursy jednostek rozliczeniowych obowiązujących w rozliczeniach likwidacyjnych\* (w złotych)

Kraj	Symbol waluty	Waluta	Kurs z 14.08.2001	Kurs z 15.10.2002	Kurs z 14.10.2002	Kurs z 6.01.2003
Kraje b. RWPG**	101	1 rubel transferowy	0,2100	0,2100	0,2100	0,2100
Bulgaria	112	1 rubel transferowy	0,1680	0,1680	0,1680	0,1680
Albania	315	1 rubel transferowy	0,2100	0,2100	0,2100	0,2100
Kambodża	317	1 rubel transferowy	0,2100	0,2100	0,2100	0,2100
KRL-D	319	1 rubel transferowy	0,2100	0,2100	0,2100	0,2100
Pozostałe***	0	1 USD clearingowy	4,2253	4,1174	4,1174	3,8204

\* Obowiązują w rozliczeniach likwidacyjnych do wysokości dyspozycyjnej sald na rachunkach likwidacyjnych prowadzonych w Banku Handlowym w poszczególnych jednostkach rozliczeniowych. \*\* – z wyłączeniem Bulgarii, \*\*\* – obowiązuje w rozliczeniach clearingowych z Turcją (528), Irakiem (545), Syrią (563) oraz Tunezją (564).

Źródło: opracowanie własne na podstawie Tabeli kursów nr 157/2001/BH, Tabeli kursów nr 6/2002/BH, Tabeli kursów nr 200/2002/BH, Tabeli kursów nr 4/2003/BH.

Tabela 3.1. Tabela kursów Narodowego Banku Polskiego (bieżące kursy średnie walut obcych w złotych)

Kraj	Symbol waluty	Waluta	Kurs średni z 13.08.2001	Kurs średni z 8.01.2002	Kurs średni z 14.10.2002	Kurs średni z 6.01.2003
Australia	781	1 AUD	2,1834	2,0478	2,2484	2,1830
Czechy	213	1 CZK	0,1117	0,1086	0,1325	0,1277
Dania	792	1 DKK	0,5092	0,4707	0,5477	0,5384
Estonia	233	1 EEK	0,2421	0,2237	0,2601	0,2556
Japonia	784	100 JPY	3,4667	2,9700	3,3226	3,2108
Kanada	788	1 CAD	2,7473	2,4568	2,5984	2,4454
Norwegia	796	1 NOK	0,4699	0,4400	0,5587	0,5525
Szwajcaria	797	1 CHF	2,5013	2,3813	2,7828	2,7470
Szwecja	798	1 SEK	0,4120	0,3789	0,4468	0,4406
UGW	978	1 EUR	3,7893	3,5015	4,0688	3,9987
USA	787	1 USD	4,2253	3,9322	4,1174	3,8204
Węgry*	207	100 HUF	1,5360	1,4301	1,6607	1,6995
W. Brytania	789	1 GBP	6,0152	5,6709	6,4314	6,1646
SDR (MFW)	861	1 XDR	5,3842	4,9398	5,4479	5,1988

\* Z dniem 18.06.2001 forint, po raz pierwszy od 70 lat stał się całkowicie wymienny.

Źródło: opracowanie własne, na podstawie Tabeli kursów nr 156/A/NBP/2001, Tabeli kursów nr 5/A/NBP/2002, Tabeli kursów nr 199/A/NBP/2002, Tabeli kursów nr 3/A/NBP/2003.

Tabela 3.2. Kursy jednostek rozliczeniowych obowiązujących w rozliczeniach likwidacyjnych\* (w złotych)

Kraj	Symbol waluty	Waluta	Kurs z 14.08.2001	Kurs z 15.10.2002	Kurs z 14.10.2002	Kurs z 6.01.2003
Kraje b. RWPG**	101	1 rubel transferowy	0,2100	0,2100	0,2100	0,2100
Bulgaria	112	1 rubel transferowy	0,1680	0,1680	0,1680	0,1680
Albania	315	1 rubel transferowy	0,2100	0,2100	0,2100	0,2100
Kambodża	317	1 rubel transferowy	0,2100	0,2100	0,2100	0,2100
KRL-D	319	1 rubel transferowy	0,2100	0,2100	0,2100	0,2100
Pozostałe***	0	1 USD clearingowy	4,2253	4,1174	4,1174	3,8204

\* Obowiązują w rozliczeniach likwidacyjnych do wysokości dyspozycyjnej sald na rachunkach likwidacyjnych prowadzonych w Banku Handlowym w poszczególnych jednostkach rozliczeniowych. \*\* – z wyłączeniem Bułgarii, \*\*\* – obowiązuje w rozliczeniach clearingowych z Turcją (528), Irakiem (545), Syrią (563) oraz Tunezją (564).

Źródło: opracowanie własne na podstawie Tabeli kursów nr 157/2001/BH, Tabeli kursów nr 6/2002/BH, Tabeli kursów nr 200/2002/BH, Tabeli kursów nr 4/2003/BH.

koterminowego, spekulacyjnego kapitału zagranicznego. Przy stałej w ciągu roku miesięcznej dewaluacji złotego w wysokości 1,0%, dopuszczono do znacznych odchyłeń kursu – w ramach dopuszczalnego pasma wahań – od parytetu centralnego. Interwencyjny skup walut oraz zwiększenie amplitudy wahań kursu złotego od parytetu miało na celu poprawę bilansu handlowego i bilansu obrotów bieżących. Przeciętą w skali 1997 roku deprecjacja złotówki wyniosła 12,5%. Tendencja do aprecjacji złotego wystąpiła ponownie w 1998 roku.

Realizowana w Polsce, w drugiej połowie lat 90., polityka określana była mianem polityki kursu płynnego, pełzającego. Relacje złotówki wobec walut obcych kształtowane były przez koszyk walutowy, w którego skład wchodziły euro i dolar amerykański. Trzeba jednak pamiętać, że polityka *crowling band* determinuje poziom inflacji. Systematyczne obniżanie tempa dewaluacji złotówki, do 0,3% w skali miesięcznej poczynając od marca 1999 roku,<sup>30</sup> zmniejszało stopniowo oczekiwania inflacyjne. Zmniejszanie tempa dewaluacji w połączeniu z obniżeniem stopy interwencyjnej NBP, wpłynęło na potaniecie pieniądza.

Alternatywą dla kursu pełzającego jest kurs stały. Kurs stały może prowadzić do nadmiernej aprecjacji waluty, co w konsekwencji może mieć negatywny wpływ na kształtowanie się bilansu handlowego, względnie bilansu płatniczego. Ponieważ rozwój eksportu jest warunkiem *sine qua non* polskiej gospodarki, kurs waluty, przy braku innych instrumentów wspierania eksportu, staje się głównym instrumentem oddziaływania na handel zagraniczny.

Obowiązujące od stycznia 1999 roku, prawo dewizowe wprowadza zewnętrzną wymienialność złotego. Oznacza to, że w transakcjach z partnerami zagranicznymi walutą kontraktu może być, obok walut wymienialnych także polski złoty. Dla polskich przedsiębiorstw zawieranie kontraktów w polskich złotych, stwarza możliwość uniknięcia ryzyka kursowego. Obecnie w rozliczeniach z partnerami zagranicznymi istnieje pełna swoboda w obrocie dewizowym w zakresie tak zwanego obrotu bieżącego. W obrocie kapitałowym występują w dalszym ciągu pewne ograniczenia. O tym, czy złotówka stanie się faktycznie walutą w rozliczeniach handlowych z partnerami zagranicznymi zade-

---

<sup>30</sup> K. Doliniak, *Nieszablonowa decyzja*, „Gazeta Bankowa” nr 37(516) z 12-18 września 1998.



cyduje przede wszystkim stabilność polskiej gospodarki, ustabilizowany kurs waluty, ale także wzrost znaczenia handlu zagranicznego, zwłaszcza eksportu w gospodarce polskiej.

Nowe, obowiązujące od października 2002 roku prawo dewizowe pozwala rezydentom bez zezwolenia dewizowego:

- posiadać rachunki bankowe za granicą;
- emitować oraz wprowadzać do obrotu za granica krótkoterminowe papiery wartościowe oraz pochodne instrumenty finansowe, tak w obrocie giełdowym, jak i pozagiełdowym;
- nabywać za granicą krótkoterminowe papiery wartościowe oraz pochodne instrumenty finansowe, tak w obrocie giełdowym, jak i pozagiełdowym;
- udzielać i zaciągać w obrocie z zagranicą kredyty i pożyczki krótkoterminowe o terminie spłaty poniżej jednego roku. *(Natomiast nierezydenci mogą bez zezwolenia dewizowego składać depozyty złote w polskich bankach na terminy krótsze niż trzy miesiące i kwoty większe niż 500 tysięcy złotych; nabywać w Polsce krótkoterminowe papiery wartościowe oraz pochodne instrumenty finansowe, tak w obrocie giełdowym, jak i pozagiełdowym; wprowadzać w Polsce pochodne instrumenty finansowe – on i of exchange – oraz krótkoterminowe papiery wartościowe).*<sup>31</sup>

Polityka kursu waluty musi być polityką elastyczną, opartą o kurs płynny (*controlled floating*), stwarzający możliwość dyskretnej ingerencji NBP w kształtowanie się kursu. „Polityki kursowej nie można traktować instrumentalnie, a zwłaszcza nie wolno podwyższać lub obniżać kursu własnej waluty pod presją takiego czy innego lobby”.<sup>32</sup>

Powodzenie polityki kursowej, zależeć będzie także od tego, czy osiągnięty poziom równowagi rynkowej, prowadzona polityka finansowa NBP zostaną utrzymane. Wszelkie próby administracyjnego oddziaływania na rynek, próby ograniczania samodzielności banku centralnego, uniemożliwiałyby realizację polityki płynnego kursu walutowego, byłyby sprzeczne z mechanizmem gospodarki rynkowej. Prawo dewizowe stwarza możliwość swobodnego – w ramach ustalanych przez Prezesa NBP, dopuszczalnych odchyień – kształtowania kursów złotego w stosunku do walut wymienialnych, jak też rozszerza zakres wy-

---

<sup>31</sup> „Gazeta Bankowa” nr 40(727) z 1.10.2002.

<sup>32</sup> Drogę wyjścia z polskiego kryzysu gospodarczego, op. cit., s. 39.

mienialności złotego na wszystkie bieżące transakcje z zagranicą (w tym także transakcje usługowe, licencyjne, z tytułu praw autorskich itp.), oraz niektóre transakcje kapitałowe. Rozszerzenie zakresu wymienialności złotego, konieczność rozwoju eksportu z uwagi na funkcje eksportu w tworzeniu dochodu narodowego oraz potrzeby płatnicze kraju, zadecydowały o konieczności prowadzenia elastycznej polityki kursu płynnego złotego. Obniżając stopy procentowe i ograniczając napływ krótkoterminowego kapitału do Polski, Rada Polityki Pieniężnej chce obniżyć notowania polskiego złotego, aby poprawić konkurencyjność polskich eksporterów, a tym samym wpłynąć na poprawę bilansu handlowego.

Elastyczna polityka kursu płynnego, aby mogła być efektywną i skuteczną:

- po pierwsze powinna uwzględniać poziom inflacji rynku wewnętrznego, relacje kursów walut wymienialnych na rynku międzynarodowym, poziom rezerw dewizowych państwa, kształtowanie się salda bilansu handlowego i płatniczego kraju,
- po drugie powinna być polityką stabilną w długim okresie czasu, uwzględniającą relacje makroekonomiczne a nie interes określonej grupy nacisku,
- po trzecie wsparta powinna być polityką traktatową państwa, polityką wspierania i promocji eksportu, polityką finansową, podatkową i taryfową.

Zawyżony kurs złotówki (*poczynając od końca 1995 r., aż do początku 2002 r., kurs złotego względem euro – wcześniej marki – pozostaje niemalże niezmienny, co przy wzroście cen w naszym kraju o ponad 100% spowodowało przewartościowanie złotówki*<sup>33</sup>), prowadzi do osłabienia dynamiki eksportu, redukcji zatrudnienia w firmach eksportujących, osłabienie dynamiki rozwoju gospodarczego; z tego względu w 2002 roku rozpatrywano możliwość wprowadzenia zmian w polityce kursu złotego, polegających między innymi na odejściu od zasady niestosowania interwencji na rynku walutowym oraz wprowadzeniu zasady regulowania kursu walutowego, w celu niedopuszczenia do nadmiernej aprecjacji.<sup>34</sup> Zdaniem M. Borowskiego, teorią najlepiej wyjaśniającą współczesną siłę złotówki jest teoria parytetu stóp procento-

---

<sup>33</sup> „Gazeta Bankowa” nr 37 (724) z 10-16.09.2002.

<sup>34</sup> „Rzeczpospolita” nr 112 (6189) z 15.05.2002.

wych. Różnica stóp procentowych, jaka ma miejsce pomiędzy Polską z zagranicą powoduje napływ do naszego kraju kapitału krótkoterminowego. Inwestorzy przekonani są bowiem o stabilizacji gospodarczej i dalszej aprecjacji złotówki.<sup>35</sup> Zdaniem Rady Polityki Pieniężnej, źródłem aprecjacji złotego są duże potrzeby pożyczkowe rządu związane z deficytem budżetowym pokrywanym emisją obligacji skarbowych. Duża podaż wysokooprocentowanych papierów wartościowych przyciąga krótkoterminowy kapitał zagraniczny zainteresowany zakupem polskich obligacji. Zysk z lokat krótkoterminowych w Polsce jest znacznie wyższy niż w wielu krajach europejskich.

Koncepcja **kursu płynnego kierowanego**, zwana także elastycznym kontrolowaniem aprecjacji (na przykład: miękkie przedziały wahań, przedziały obserwowane, poziom referencyjny kursu, itp.), może prowadzić do zwiększenia ryzyka kursowego w Polsce a tym samym zmniejszyć presję aprecjacyjną na złotego. Interwencja banku centralnego na rynku walutowym w celu osłabienia złotego może postawić w trudnej sytuacji firmy, które zaciągnęły kredyty dewizowe. Według szacunków w połowie 2002 roku już ponad 30% firm miało kłopoty z terminowym regulowaniem zobowiązań wynikających z zaciągniętych zobowiązań kredytowych za granicą, zwłaszcza kredytów zaciągniętych w euro.<sup>36</sup>

Funkcjonowanie kursu płynnego (od 11.04.2000 r.) można scharakteryzować w sposób następujący:

1) w ujęciu nominalnym i realnym złoty zyskał na wartości tak w stosunku do dolara, jak i euro,<sup>37</sup>

2) mimo niekorzystnych zjawisk na arenie międzynarodowej (perturbacje gospodarcze w wielu krajach rozwiniętych, atak terrorystyczny w dniu 11 września 2001 r.), złoty zyskiwał na wartości wskutek: wzrostu zaufania do złotego, (spadek inflacji, zmniejszenie udziału deficytu obrotów bieżących w relacji do PKB); prywatyzacji polskich przedsiębiorstw, popytu na polskie papiery wartościowe (obligacje skar-

---

<sup>35</sup> M. Borowski, *Złoty nie musi być tak mocny*, „Gazeta Wyborcza”, nr 122 (4030) z 27.05.2002.

<sup>36</sup> M. Babińska, *Firmy mogą mieć kłopoty ze spłatą kredytów dewizowych*, „Gazeta Prawna” nr 124 (729) z 28-30.06.2002.

<sup>37</sup> D. Filar, *Jedenaście uwag o złotym*, „Rzeczpospolita” nr 113 (6190) z 16.05.2002.

bu państwa); postępów w negocjacjach akcesyjnych z Unią Europejską (przekonanie inwestorów o członkostwie Polski w UE w 2004 r.),

3) podejmowane próby osłabienia złotego (presja polityków na RPP, presja eksporterów wskazujących na niekorzystne efekty aprecjacji złotego, dyskusja nad celowością utrzymywania kursu płynnego itp.) nie przyniosły efektów. Inne metody ograniczenia mechanizmów rynkowych (ograniczenie niezależności NBP, ograniczenie uprawnień Rady Polityki Pieniężnej, zwiększenie deficytu budżetowego, zmniejszenie rezerw dewizowych itp.) byłyby sprzeczne z istotą gospodarki rynkowej z naszą racją stanu, mogłyby uniemożliwić wejście Polski do Unii Europejskiej.

W perspektywie najbliższych kilku lat, zdaniem niektórych ekonomistów, w Polsce wystąpi tendencja do dalszej aprecjacji złotego, ponieważ bliska jest perspektywa wejścia do Unii Europejskiej, tempo wzrostu wydajności w Polsce będzie szybsze niż w Unii, a ponadto kurs złotego jest niższy niż wynikałoby z realnej siły nabywczej.<sup>38</sup> Czynnikiem sprzyjającym aprecjacji są także deficyt budżetu i wysokie stopy procentowe. Złotego wzmacnia napływ inwestycji portfelowych, zwłaszcza na rynek papierów skarbowych.

W latach 2001 – 2002 umacnianie się polskiego pieniądza wynikało z następujących przesłanek:<sup>39</sup>

1) poprawy bilansu handlowego wynikającej ze wzrostu wolumenu i konkurencyjności polskiego eksportu, a także niższego niż uprzednio tempa wzrostu importu,

2) napływu kapitału zagranicznego w formie inwestycji bezpośrednich,

3) perspektywy przyspieszenia wzrostu gospodarczego związanej z ożywieniem gospodarczym i bliskim członkostwem w Unii,

4) napływu kapitału w formie inwestycji portfelowych,

5) napływu inwestycji w instrumenty pochodne, które związane są z czynnikami spekulacyjnymi, (gra konwergencyjna związana z wejściem Polski do UE, wykorzystywanie kolejnych obniżek stóp procentowych w naszym kraju),

---

<sup>38</sup> „Rzeczpospolita” nr 111(6188) z 14.05.2002, „Rzeczpospolita” nr 141(6218) z 19.06.2002,

<sup>39</sup> „Rzeczpospolita” nr 287 (6364) z 10.12.2002.

6) wzrostu atrakcyjności europejskich rynków wschodzących, w tym Polski, zwłaszcza wobec zmniejszenia się atrakcyjności rynków Ameryki Południowej i małego prawdopodobieństwa dalszej redukcji stóp procentowych w USA,

7) napływy funduszy unijnych przedakcesyjnych i związanych z członkostwem Polski w Unii Europejskiej. Doświadczenie krajów, które przystąpiły do Unii, wskazuje, iż w okresie bezpośrednio przed wstąpieniem (Hiszpania, Finlandia) lub po wstąpieniu do UE (Szwecja), następuje proces aprecjacji waluty narodowej, z drugiej strony w okresie czteroletnim poprzedzającym wejście Hiszpanii do EWG skala deprecjacji pesety hiszpańskiej względem DEM sięgnęła ponad 50%.<sup>40</sup>

Proces aprecjacji polskiej złotówki może być osłabiony przez brak stabilności politycznej, negatywny wynik referendum akcesyjnego, zakończenie lub wyraźne ograniczenie zakresu prywatyzacji polskiej gospodarki, poprawę koniunktury w innych regionach świata, pojawienie się nowych atrakcyjnych rynków inwestycyjnych, ożywienie gospodarcze w rozwiniętych krajach świata co może spowodować zmniejszenie tempa lub ograniczenie napływu do Polski kapitału inwestycyjnego, zwłaszcza spekulacyjnego i inwestycji portfelowych.

W 2003 roku – zdaniem wielu ekonomistów – dolar amerykański straci wobec euro, natomiast złoty może osłabnąć ze względu na: spadek rentowności polskich obligacji; wybory nowej Rady Polityki Pieniężnej; niepewność co do wyniku referendum akcesyjnego; zapowiedziany przez Ministerstwo Finansów zakup dewiz na rynku międzybankowym na spłatę rat polskiego długu.<sup>41</sup> Czynnikiem wzmacniającym złotego będzie bliska perspektywa członkostwa w Unii i w Europejskim Mechanizmie Kursowym – ERM 2 (Exchange Rate Mechanism). Warunkiem wejścia do strefy euro jest między innymi: spełnienie warunków konwergencji, dostosowanie instytucjonalne, akceptacja Unii Europejskiej. W perspektywie kraje członkowskie Unii powinny wejść w skład unii gospodarczej i walutowej (UGW). Warunkiem członkostwa Polski w UGW będzie między innymi:<sup>42</sup>

---

<sup>40</sup> „Gazeta Bankowa” nr 37 (724) z 10-16.09.2002.

<sup>41</sup> „Rzeczpospolita” nr 1 (6381) z 2.01.2003.

<sup>42</sup> A. Stępniaik, *Strategia wejścia Polski do strefy euro*, „Wspólnoty Europejskie” nr 7/8 (130/131) lipiec/sierpień 2002, s. 17.

1) spełnienie wszystkich kryteriów konwergencji, (ustalony niski poziom inflacji i niskie długookresowe stopy procentowe, dopuszczalny poziom długu publicznego i deficytu budżetowego),

2) przystąpienie do ERM 2,

3) utrzymanie kursu złotówki wobec euro w granicach ustalonego pasma wahań,

4) wykazać zdolność obrony kursu, nawet przy jednostronnej interwencji dewizowej,

5) prowadzenie polityki budżetowej zgodnej z zaleceniami Komisji,

6) dostosowanie środków polityki pieniężnej i operacji otwartego rynku do systemu obowiązującego w Europejskim Banku Centralnym.

Zdaniem NBP Polska powinna wejść do strefy euro w latach 2006-2007. Komisja Europejska oraz Europejski Bank Centralny uważają, iż przyjęcie wspólnej waluty Unii nie jest celem samym w sobie a osiągnięcie poziomu inflacji na poziomie 1,5% może pozostawać w sprzeczności z potrzebą wysokiej dynamiki wzrostu gospodarczego, niezbędnej dla wyrównywania różnic w poziomie rozwoju między krajami Unii a krajami kandydackimi, które w 2004 roku wejść do Unii.

Z chwilą wejścia do Unii NBP stanie się członkiem Europejskiego Systemu Banków Centralnych co wymagać będzie harmonizacji polskiego prawa bankowego z unijnym, liberalizacji przepływów kapitałowych, dostosowanie statystyki monetarnej i bilansu płatniczego oraz systemu płatniczego do standardów unijnych.<sup>43</sup>

Za szybkim wejściem do strefy euro przemawia możliwość wcześniejszego spełnienia warunków konwergencji, skrócenie okresu przejściowego do niezbędnego minimum, zmniejszenie ryzyka kursowego i kosztów transakcyjnych, uproszczenie zarządzania finansami przedsiębiorstw dokonujących operacji dewizowych, szybsze obniżenie inflacji i zbliżenie stóp procentowych do poziomu unijnego i w rezultacie szybszy napływ kapitału zagranicznego itp.<sup>44</sup>

Należy jednak pamiętać, iż wejście do strefy euro oznacza utratę kursu jako parametru polityki handlowej względnie środka poprawia-

---

<sup>43</sup> K. Jakubiszyn, *Jak szybko do euro*, „Gazeta Bankowa” nr 28(715) z 9-15.07.2002.

<sup>44</sup> A. Stępiak, *Strategia wejścia Polski do strefy euro*, „Wspólnoty Europejskie” nr 7/8 (130/131) lipiec/sierpień 2002, s. 19-20.

Tabela 3.3. Scenariusz wprowadzenia euro w Polsce

Data	Wyszczególnienie
Połowa 2004 r.	Wejście Polski do Unii Europejskiej.
Styczeń 2005 r.	Wejście złotówki do ERM 2
Połowa 2007 r.	Ocena polskiej gospodarki pod kątem spełnienia kryteriów zbieżności, ustalenie sztywnego kursu złotego do euro,
Styczeń 2008	Wejście Polski do UGW, wprowadzenie euro do obiegu bezgotówkowego,
2008-2009	Okres przejściowy, w którym funkcjonują złotówka i euro w obrocie bezgotówkowym,
Styczeń 2009 lub styczeń 2010	Pojawienie się przez okres 2 miesięcy euro w obrocie gotówkowym równoległe ze złotówką,
Marzec 2009 lub Marzec 2010	Zastąpienie złotego przez euro w obiegu gotówkowym.

Źródło: K. Jakubiszyn, *Jak szybko do euro*, „Gazeta Bankowa” nr 28 (715) z 9-15.07.2002.

jącego poziom konkurencyjności gospodarki ponadto polityka pieniężna i kursowa w UGW prowadzona jest na szczeblu ponadnarodowym pod kątem interesów Unii jako ugrupowania. Brak możliwości poprawy konkurencyjności za pomocą kursu może oddziaływać na tendencje inflacyjne, wzrost bezrobocia prowadzić do recesji gospodarczej. Zgodnie z zasadami obowiązującymi w Unii, każdy kraj wchodzący do tego ugrupowania zobowiązany jest do usztywnienia kursu swojej waluty oraz wprowadzić ją do Europejskiego Systemu Kursowego tzw. ERM 2, w ramach którego kurs waluty może się wahać w przedziale  $\pm 15\%$  w stosunku do ustalonego parytetu waluty. Poziom kursu waluty kraju wchodzącego do Unii musi być uzgodniony z Unią Europejską. Zbyt mocny kurs może osłabić tempo rozwoju gospodarczego, osłabić poziom konkurencyjności eksportu. Ustalenie kursu na poziomie zbyt słabym prowadzić będzie z kolei do przyspieszenia procesów inflacyjnych. NBP opowiada się za jak najszybszym wejściem do systemu ERM 2 z kursem zbliżonym do kursu rynkowego podczas gdy Ministerstwo Finansów uważa, że proces aprecjacji waluty doprowadził do tego, iż kurs złotego jest zbyt silny, co może być niekorzystne dla dalszego rozwoju gospodarczego. Zbyt silny złoty w momencie wchodzenia do strefy euro może spowodować podobne problemy, jakie wystąpiły we wschodnich landach Niemiec a mianowicie wysokie koszty pracy i gwałtowny wzrost bezrobocia.<sup>45</sup>

<sup>45</sup> W. Kuryłek, *Optymalna unia monetarna*, „Gazeta Bankowa” nr 52(739) z 24.12.2002.

Zbyt szybkie usztywnienie kursu złotego w warunkach nadwartościowości złotówki mogłoby się stać czynnikiem pogłębiającym recesję, ograniczającym możliwości rozwojowe. Niedorozwój rynków finansowych w krajach wchodzących do Unii w 2004 roku, utrudniłoby także ECB prowadzenie racjonalnej polityki pieniężnej.<sup>46</sup>

### **3.7. Unia walutowa krajów Unii Europejskiej**

Decyzje o zawiązaniu unii walutowej podjęto 12 grudnia 1991 roku w trakcie szczytu przywódców UE w Maastricht. Porozumienie zakładało, iż wspólna waluta zostanie powołana najwcześniej 1 stycznia 1997 r., jeśli większość krajów spełni odpowiednie kryteria, najpóźniej zaś 1 stycznia 1999 roku niezależnie od liczby krajów, które przystąpią do projektu. Prace nad powołaniem unii walutowej trwały w EWG praktycznie od 1969 roku, kiedy przywódcy sześciu krajów EWG analizowali warunki potrzebne do powołania Unii Gospodarczej i Walutowej (EMU). W 1979 roku kraje EWG stworzyły europejski system walutowy (EMS) i europejską jednostkę monetarną ECU.

Podstawowe znaczenie dla utworzenia unii walutowej miała konferencja przywódców EWG w Maastricht, podczas której określono precyzyjny scenariusz wprowadzania unii walutowej i wspólnego pieniądza. W 1992 roku, mimo wielokrotnych interwencji na rynku finansowym, z europejskiego „węża walutowego” wypadają dwie waluty funt brytyjski i lir włoski. W 1993 roku ministrowie finansów EWG podejmują decyzję o rozszerzeniu pasma wahań walut wchodzących do „węża walutowego” do  $\pm 15\%$ . W 1994 roku powołany zostaje Europejski Instytut Walutowy, który w maju i czerwcu 1998 roku przekształcił się w Europejski Bank Centralny (ECB). W 1995 roku kraje Unii Europejskiej przyjmują nazwę euro dla przyszłej wspólnej waluty. Znak graficzny euro podwójnie przekreślona dwoma równoległymi prostymi litera € ustalony został w 1996 roku.

W marcu 1998 roku ustalono, że do unii walutowej, wejdzie w pierwszym etapie 11 krajów Unii Europejskiej. 31 grudnia 1998 roku Komisja Europejska ustaliła stałe – niezmiennie do 2002 roku – kursy 11 walut narodowych do euro.

Zarząd Europejskiego Banku Centralnego z siedzibą we Frankfurcie nad Menem odpowiada za politykę monetarną i walutową

---

<sup>46</sup> Tamże.



11 krajów wchodzących do systemu euro. Pracą Europejskiego Banku Centralnego (ECB) kieruje 6 osobowy zarząd, w skład którego wchodzi Prezes (wybrany w maju 1998 roku na 8 letnią kadencję)<sup>47</sup> Frederik Wim Duisenberg (Holender), Wiceprezes Christian Noyer (Francuz wybrany na czteroletnią kadencję) oraz czterech członków Zarządu ECB; Niemiec Otmar Issing (8-letnia kadencja), Włoch Tommaso Padoa-Schioppa (7-letnia kadencja w ECB), Hiszpan Eugenio Domingo Solans (kadencja sześcioletnia) oraz Finka Sirkka Haemaelaenen (wybrana na pięcioletnią kadencję). Willem F. Duisenberg zapowiedział swoją rezygnację ze stanowiska w dniu 9 lipca 2003 roku. Prezesem ECB zostanie Jean Claude Trichet – wieloletni prezes narodowego banku Francji.

Komisja Europejska – oprócz Zarządu Europejskiego Banku Centralnego – powołała 17 osobową Radę Zarządzającą ECB, w skład której wchodzi sześciuosobowy Zarząd ECB i 11 prezesów banków centralnych krajów, które weszły w skład unii walutowej. Rada Zarządzająca ECB podejmować będzie strategiczne decyzje w sprawach polityki monetarnej i walutowej krajów członkowskich.

W trakcie konferencji w Maastricht określono 5 warunków przystąpienia do EMU – unii gospodarczej i walutowej (por. tab. 3.5):

- 1) strukturalny deficyt budżetowy nie może przekraczać 3% PKB,
- 2) dług państwa nie może przekraczać 60% PKB lub przynajmniej powinien się zbliżać w odpowiednim tempie do tego wskaźnika,
- 3) inflacja w skali rocznej nie może przekraczać o więcej niż 1,5 punktu procentowego przeciętną 3 najlepszych wyników w krajach UE,
- 4) długoterminowe stopy procentowe nie mogą być wyższe niż 2 punkty procentowe od przeciętnej w 3 najlepszych krajach,
- 5) waluta kraju musiała conajmniej od dwóch lat należeć do europejskiego systemu walutowego (ERM) bez dewaluacji. W ramach ERM odchylenie kursu waluty nie może przekraczać  $\pm 15\%$  wobec centralnego parytetu.

---

<sup>47</sup> W trakcie dyskusji nad obsadą stanowiska Prezesa ECB, kraje Eurolandu wypracowały formułę kompromisową polegającą na tym, że F. W. Duisenberg zostaje wybrany na całą 8 letnią kadencję, jednak 1 lipca 2002 r., po wycofaniu z obiegu banknotów walut narodowych, złoży on „dobrowolną” rezygnację, jego miejsce zajmie Jean-Claude Trichet, por. *Nominacja prezesa Europejskiego Banku Centralnego*, „Rzeczpospolita” nr 103(4963) z 4 maja 1998.

Od 1 stycznia 1999 roku, do unii walutowej należało jedenaście krajów Unii Europejskiej. Poza unią walutową pozostały cztery kraje Unii Europejskiej: Dania, Grecja, Szwecja i Wielka Brytania. Grecja nie spełniała większości kryteriów z Maastricht. Wielka Brytania i Dania, już w trakcie obrad w Maastricht zdecydowały, że nie przystąpią do unii walutowej. Szwecja nie należała i nie należy jeszcze do Europejskiego Systemu Walutowego, wobec czego nie spełniała jednego z kryteriów unii walutowej. 1 stycznia 2001 roku Grecja przystąpiła do Unii Gospodarczej i Walutowej stając się 12 członkiem Eurolandu. Przeprowadzone w 2002 roku badania ankietowe wskazują, iż Brytyjczycy są w dalszym ciągu przeciwni wprowadzeniu euro. We wrześniu 2003 roku przeprowadzone zostanie referendum w Szwecji na temat wejścia do strefy euro, natomiast Duńczycy swój stosunek do euro określą w plebiscycie, który odbędzie się w 2004 lub 2005 roku.

Zachodnioeuropejska unia walutowa powinna umożliwić wyeliminowanie ryzyka kursowego w transakcjach bankowych, operacjach finansowych między przedsiębiorstwami i instytucjami finansowymi, a przede wszystkim zlikwidować koszty związane z wymianą walut, doprowadzić do powstania waluty zdolnej do konkurowania z pozycją dolara amerykańskiego na międzynarodowych rynkach finansowych. Utworzenie przez jedenaście krajów Unii Europejskiej obszaru o jednolitej walucie umożliwi wzrost specjalizacji produkcyjnej między krajami, zakończy proces tworzenia Jednolitego Rynku UE.

Wprowadzenie euro spotkało się z pozytywnymi reakcjami rynków finansowych. W pierwszym dniu funkcjonowania nowej waluty wzrosły indeksy wielu giełd europejskich. Zaufanie rynków finansowych do nowej waluty wynikało przede wszystkim z kondycji gospodarczej i perspektyw krajów tworzących Euroland, jak też z przekonania, iż w sytuacji zagrożenia pozycji nowej waluty interweniowałby Europejski Bank Centralny (ECB).<sup>48</sup>

Wprowadzenie euro oznaczało dla polskich podmiotów gospodarczych konieczność przeliczania najpierw złotych na euro według kursu NBP, a dopiero następnie euro na określoną walutę narodową kraju wchodzącego do Unii Walutowej i Gospodarczej, według sztywnego kursu, który obowiązywał do końca okresu przejściowego to zna-

---

<sup>48</sup> „Gazeta Bankowa” nr 2 (533) z 9-15 stycznia 1999.

Tabela 3.4. Scenariusz wprowadzenia euro w krajach Unii Europejskiej

Data	Planowane wydarzenia
Maj/czerwiec 1998	Europejski Instytut Walutowy we Frankfurcie przekształcony został w Europejski Bank Centralny (ECB). Oficjalną działalność Europejski Bank Centralny rozpoczął 1 czerwca 1998 roku. Banki centralne 11 krajów EMU wejdą w skład europejskiego systemu banków centralnych. Ich zadaniem będzie emisja banknotów na zamówienie ECB, prowadzenie operacji otwartego rynku, zbieranie dla ECB danych na temat sytuacji makroekonomicznej krajów.
31 grudnia 1998 r.	Ustalenie kursów walut 11 krajów EMU wobec euro. W nocy z 31.12.1998 na 1.01.1999 dokonano wymiany ecu na euro według zasady 1ecu = 1 euro. 1 stycznia 1999 roku zaczęły obowiązywać sztywne parytety walut EMU wobec euro.
1 stycznia 1999 r.	Euro stało się jedynym legalnym środkiem płatniczym na terenie 11 krajów EMU. Banki centralne 11 krajów straciły możliwość ustalania kursów walut. Stopy procentowe krajów EMU od 1 stycznia 1999 roku określa Europejski Bank Centralny.
1 stycznia 1999 r. - 1 stycznia 2002 r.	Przez trzy lata pozostawały w obiegu banknoty i monety walut narodowych 11 krajów EMU. W tym czasie wydrukowano banknoty i monety euro. Banki na żądanie klienta mogły przeliczyć za darmo jego konto na euro, odwrotna operacja była niemożliwa. Dług państw EMU przeliczony został na euro.
1 stycznia 2001 r.	Grecji wstąpiła do Unii Gospodarczej i Walutowej.
1 stycznia 2002 r.	Wprowadzenie do obiegu banknotów i monet euro.
Monety euro	1 euro, 2 euro, 1,2,5,10,20,50 centów (eurocenty) Wspólny, europejski awers, „narodowy” rewers
Banknoty euro	5,10,20,50,100,200,500 euro. Banknoty różnią się między sobą wielkością i kolorem. Awers wspólny, rewers narodowy.
Symbole euro	Symbol waluty - EUR Znak graficzny to podwójnie przekreślona litera e „€”. Dwie równoległe poziome kreski mają symbolizować stabilność nowej waluty.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: „Rzeczpospolita” nr 93(4953) z 21.04.1998, *Euro w Polsce*, „Integracja. Eurobiuletyn” nr 2, listopad 1998, s. 12-14, *Euro w pigułce*, „Gazeta Bankowa” nr 44(523) z 31.10-6.11.1998.

czy do 31 grudnia 2001 roku.<sup>49</sup> Wprowadzenie euro dla polskich osób fizycznych i prawnych spowodowało: automatyczne przeliczenie przez banki oszczędności na lokatach w walutach narodowych krajów Euro-landu na euro według obowiązującego kursu, konieczność spłaty w euro wszystkich kredytów zaciągniętych w walutach narodowych 12 krajów Unii, potrzebę wymiany gotówki w walutach narodowych na euro do końca 2002 roku w bankach posiadających uprawnienia dewizowe, (*Koszty wymiany obciążały klienta banku*), konieczność wymiany po 31 grudnia 2002 roku, wycofanych z obrotu walut, po kursie

<sup>49</sup> „Gazeta Bankowa” nr 3 (534) z 16-22 stycznia 1999.

niekorzystnym w niektórych polskich bankach lub bezpośrednio w bankach centralnych Eurolandu.

Banki centralne krajów, które weszły do unii gospodarczej i walutowej będą skupować własne, wycofane z obiegu banknoty i monety. Banknoty będzie można wymienić przez 10 lat (Finlandia, Francja, Grecja, Włochy), 20 lat (Portugalia), 30 lat (Holandia) i bez ograniczeń w pozostałych krajach (Austria, Belgia, Hiszpania, Irlandia, Luksemburg, RFN). Monety natomiast będzie można wymienić przez 1 rok (Portugalia), 2 lata (Grecja), 5 lat (Holandia) i bez ograniczeń w Austrii, Irlandii, RFN.

Procedura przeliczania walut Eurolandu między sobą była następująca; najpierw należało określoną walutę narodową zamienić na euro (dzieląc określoną kwotę waluty narodowej przez parytet euro, zaokrąglając do trzech miejsc po przecinku) a następnie przeliczyć euro na określoną walutę drugiego kraju należącego do Eurolandu.

Operacja wprowadzenia do obiegu ponad 14 miliardów banknotów i 50 miliardów monet euro oraz wycofania z obiegu znacznie większej ilości walut narodowych 12 państw wchodzących do Eurolandu została przeprowadzona w stosunkowo krótkim okresie czasu.<sup>50</sup> 1 stycznia 2002 roku banknoty i monety euro weszły do obiegu w 12 krajach Unii Europejskiej. W noc sylwestrową w 12 krajach Eurolandu, zamieszkanych przez ponad 300 milionów ludzi weszło do obiegu 6 miliardów banknotów i 37,5 miliardów monet euro o łącznej wartości 144 mld euro. Sekundę po północy większość z około 120 tysięcy bankomatów strefy euro zaczęła wydawać nowe banknoty europejskiej waluty (początkowo tylko o nominałach 20 i 50 euro). Po wprowadzeniu do obiegu banknotów o najwyższych nominałach (200 i 500 euro) wartość gotówki osiągnie wielkość 640 mld euro na co będzie się składało 14 mld banknotów i 50 mld monet.<sup>51</sup>

Wszystkie polskie banki posiadające uprawnienia dewizowe, począwszy do 1 stycznia 1999 roku mogły otwierać i prowadzić rachunki w euro dla osób fizycznych i prawnych, i udzielać w tej walucie kredytów, poręczeń i gwarancji.

Wprowadzenie euro spowodowało, iż w Eurolandzie przestał istnieć rynek depozytów międzybankowych w walutach narodowych,

---

<sup>50</sup> „Rzeczpospolita” nr 304 (6077) z 31.12.2001-1.01.2002.

<sup>51</sup> *Europa ma swój pieniądz*, „Rzeczpospolita”, nr 1 (6078) z 2.01.2002.

Tabela 3.5. Kurs wymiany walut i data wycofania walut z obiegu

Kraj	Waluta	Symbol Waluty	Sztynwny kurs Wymiany na euro (1 euro =...)	Ostateczna data wyjścia z obiegu
Austria	Szyling austriacki	ATS	13,7603	28 lutego 2002
Belgia	Frank belgijski	BEF	40,3399	28 lutego 2002
Finlandia	Marka fińska	FIM	5,94573	28 lutego 2002
Francja	Frank francuski	FRF	6,55957	17 lutego 2002
Grecja	Drachma grecka	GRD	340,75	28 lutego 2002
Hiszpania	Peseta hiszpańska	ESP	166,386	28 lutego 2002
Holandia	Gulden holenderski	NLG	2,20371	27 stycznia 2002
Irlandia	Funt irlandzki	IEP	0,787564	9 lutego 2002
Luksemburg	Frank luksemburski	LUF	40,3399	28 lutego 2002
RFN	Marka niemiecka	DEM	1,95583	1 stycznia 2002*
Portugalia	Escudo portugalskie	PTE	200,482	28 lutego 2002
Włochy	Lir włoski	ITL	1936,27	28 lutego 2002

\* – do 28 lutego DEM można było płacić w sklepach.

Źródło: „Rzeczpospolita” nr 2 (6079) z 3.01.2002.

natomiast w stosunku do transakcji zawieranych w euro funkcjonowały dwie stopy procentowe EURIBOR oraz Euro- LIBOR, które informowały, po jakiej stawce wybrane banki gotowe są udzielić depozytów w euro innym bankom.<sup>52</sup>

**Stawka EURIBOR** kalkulowana była na bazie kwotowań dokonywanych przez 64 banki europejskie wyselekcjonowane w oparciu o aktywność wykazywane przez nie na międzybankowym rynku pieniężnym. Kwotowania dotyczyły standardowych okresów od 1 do 12 miesięcy, czasami również krótszych. Ich średnia arytmetyczna z godziny 11<sup>00</sup> czasu brukselskiego ogłaszana będzie jako aktualna stawka EURIBOR.

**Stawka Euro-LIBOR** oparta została o kwotowania dokonywane na rynku londyńskim na fixingu o godzinie 11<sup>00</sup> przez 16 banków o wysokiej reputacji, bardzo aktywnych na rynku międzybankowym.

<sup>52</sup> *Euro w Polsce*, „Integracja Eurobiuletyn” nr 2 listopad 1998, s. 12-14.

Od 1 marca 2002 roku euro stało się jedynym prawnym środkiem płatniczym w 12 krajach Unii Gospodarczej i Walutowej. W dłuższej perspektywie euro powinno doprowadzić do zaostrzenia konkurencji wskutek rozwoju wzajemnego handlu co stymulować powinno zmiany strukturalne w gospodarce.<sup>53</sup> Przedsiębiorstwa nowoczesne zyskują nowe rynki zbytu i zaopatrzenia, nowe możliwości rozwoju. Nowa waluta przyspieszy proces integracji tworząc nowe rynki i formy współpracy przedsiębiorstw i instytucji europejskich. Efekt kreacji handlu (*trade creation effect*) oraz efekt przesunięcia handlu (*trade diversion effect*), które pojawiały się w procesie tworzenia strefy wolnego handlu i unii celnej, wskutek funkcjonowania wspólnej waluty sprzyjać będą procesom specjalizacji produkcji, wzrostowi konkurencji w ramach UGW. W stosunkowo krótkim okresie czasu, euro stało się jedną z najważniejszych walut światowych, doprowadzając do istotnych zmian na rynku papierów wartościowych i w strukturze światowych rezerw walutowych.

Euro stało się środkiem płatniczym nie tylko w 12 krajach na leżących do UGW, ale także w terytoriach zamorskich krajów członkowskich, (*Departamenty zamorskie Francji: Gwadelupa i Martynika, Gujana, Reunion, Mayotte, St. Pierre et Miquelon na Karaibach; Hiszpanii: Wyspy Kanaryjskie, Ceuta i Melilla; Portugalii Azory i Madera*), niektórych krajach europejskich: Monako, San Marino i Watykan, Andora, Kosowo i Czarnogóra.<sup>54</sup> Waluty wielu krajów są obecnie sztywno związane z euro, jak na przykład: kraje tworzące Zachodnioafrykańską Unię Walutową (*Benin, Burkina-Faso, Gwinea-Bissau, Wybrzeże Kości Słoniowej, Mali, Niger, Senegal i Togo*) oraz Środkowoafrykańską Unię Gospodarczą i Walutową (*Kamerun, Kongo, Gabon, Gwinea Równikowa, Republika Środkowoafrykańska i Czad*). Euro zastąpiło franka francuskiego i escudo portugalskie w roli kotwicy kursowej w kilku krajach Pacyfiku, Oceanu Indyjskiego. System *currency board*, oparty na euro stosują także Bułgaria, Estonia, Litwa oraz Bośnia i Hercegowina.<sup>55</sup>

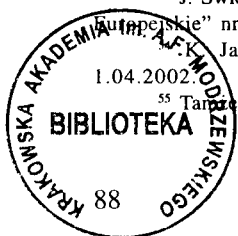
---

<sup>53</sup> J. Świerkocki, R. Woreta, *Praktyczne aspekty wprowadzenia euro*, „Wspólnoty Europejskie” nr 1 (124) styczeń 2002.

<sup>54</sup> Jakubiszyn, *Euroegzotyka*, „Gazeta Bankowa” nr 13 (700) z 26.03-

1.04.2002.

<sup>55</sup> Tamże.



## Literatura

1. *Euro w Polsce*, „Integracja Eurobiuletyn” nr 2 listopad 1998.
2. Jakubiszyn K., *Euroegzotyka*, „Gazeta Bankowa” nr 13 (700) z 26.03-1.04.2002.
3. Komar A., *Europejska Unia Walutowa*, PWE, Warszawa 1993.
4. Krakowski J., *Wymienialność walut. Zasady i praktyka Międzynarodowego Funduszu Walutowego*, PWN, Warszawa 1987.
5. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, pod red. A. Budnikowskiego, E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, PWE, Warszawa 1998.
6. Najlepszy E., *Międzynarodowe finanse przedsiębiorstw*, Bafina, Poznań 1993.
7. Pietrzak E., *Polski złoty od wymienialności zewnętrznej do standardu MFW, Transformacja gospodarki*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa 1994.
8. *Problemy handlu międzynarodowego*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2000.
9. Rawdanowicz Ł., *Jakim kursem dożygniemy do euro*, „Gazeta Bankowa” nr 45 (732) z 5.11.2002.
10. Świerkocki J., Woreta R., *Praktyczne aspekty wprowadzenia euro*, „Wspólnoty Europejskie” nr 1 (124) styczeń 2002.
11. Zabielski K., *Finanse międzynarodowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.
12. Żukrowska K., *Przygotowanie Polski do EMU: Polityka kursowa i realizacja kryteriów konwergencji*, „Wspólnoty Europejskie” nr 10 (86) z 1998.

## Polska polityka celna

### 4.1. Cło i polityka celna

Środki polityki handlowej można podzielić na środki: taryfowe, parataryfowe i nietaryfowe. Środki taryfowe to różnego rodzaju cła.

**Środki parataryfowe**, to takie środki polityki handlowej, które nie są cłami, lecz działają identycznie jak cła, mechanizm ekonomiczny ich działania jest taki sam jak cel. Do środków parataryfowych zalicza się między innymi: opłaty wyrównawcze, (stosowane w celu wyrównania różnicy między cenami danego rynku wewnętrznego, a cenami występującymi na rynku międzynarodowym), opłaty i podatki wewnętrzne nakładane na towary zagraniczne. depozyty importowe (wpłacenie przez importera towaru ustalonej kwoty depozytu na z reguły nieoprocentowany rachunek depozytowy), dodatkowe podatki importowe, stosowanie procedury podwyższającej podstawę wymiaru cła, opłaty skarbowe lub manipulacyjne od towarów przekraczających granicę celną kraju, opłaty skarbowe pobierane od dokumentacji towarów przechodzących przez granicę celną, opłaty sanitarne i fitosanitarne.<sup>1</sup> Środki parataryfowe prowadzą przede wszystkim do podniesienia ceny towarów importowanych, a tym samym zmniejszają konkurencyjność towarów zagranicznych na danym rynku krajowym i ograniczają popyt na import.<sup>2</sup>

Wszystkie pozostałe środki określane są mianem **środków pozataryfowych**. Są to między innymi: zakazy importu lub eksportu, kontyngentowanie wartościowe lub ilościowe, kontyngenty celne, licencje importowe lub eksportowe, „dobrowolne” samoograniczenia eksportu VER, przepisy domieszkowe, stosowanie przepisów dotyczących tak zwanych receptur technologicznych, standardy przemysłowe i techno-

---

<sup>1</sup> E. Kawecka-Wyrzykowska do barier parataryfowych zalicza także cła antidumpingowe i antysubwencyjne, por. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, pod red. A. Budnikowskiego i E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, PWE, Warszawa 1998, s. 237.

<sup>2</sup> A. B. Kisiel-Łowczyc, *Protekcjonizm w handlu zagranicznym w teorii i historii myśli ekonomicznej*, Gdańsk 1974, s. 98-99.



logiczne, reglamentacja dewizowa, bezpośrednie i pośrednie subwencje eksportowe itp. Środki pozataryfowe stosowane są często równolegle ze środkami taryfowymi i parataryfowymi, a ponieważ ich stosowanie nie jest zależne od poziomu cen, wpływają istotnie na wolumen importu lub eksportu poprzez limitowanie lub ograniczanie obrotów.

W literaturze ekonomicznej **cło** (ang. – *customs duty*, franc. – *droit de douane*, niem. – *Zoll*), definiowane jest najczęściej jako opłata nakładana przez państwo na towar, który przekracza granicę celną danego państwa,<sup>3</sup> względnie jako opłata pobierana przez upoważnione do tego czynniki od towarów z tytułu przekroczenia linii celnej,<sup>4</sup> lub podatek, który nakłada się na towary przechodzące przez granicę celną określonego państwa.

Czasami przyjmuje się, iż cło jest najpowszechniejszą opłatą pobieraną przez państwo od przywozu, wywozu lub przewozu towarów przez granice celne państwa lub unii celnej<sup>5</sup> lub szczególnym podatkiem, lub opłatą celną na importowane lub eksportowane towary,<sup>6</sup> względnie najprostszym z instrumentów polityki handlowej, oznaczającym obciążenia podatkowe przy imporcie produktów.<sup>7</sup>

### Podział cel

Cła – przyjmując za kryterium kierunek ruchu towarów – można podzielić na:

a) **cła importowe** (przywozowe), pobierane od towarów pochodzenia zagranicznego, są powszechnie stosowane. Motywem stosowania cel importowych jest przede wszystkim ochrona rodzimej produkcji, ochrona określonego sektora gospodarki narodowej lub krajowego systemu cen, poprawa bilansu handlowego, bądź też dostarczenie określonych wpływów do budżetu państwa,

b) **cła eksportowe** (wywozowe), pobierane od towarów wywożonych z danego kraju, są stosunkowo rzadko stosowane. W latach

---

<sup>3</sup> A. J. Kławe, A. Makać, *Zarys międzynarodowych stosunków ekonomicznych*, PWN, Warszawa 1987, s. 448.

<sup>4</sup> S. Waschko, *Systemy celne*, PWN, Warszawa 1971, s. 87.

<sup>5</sup> *Polska w GATT*, red. naukowa J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska, IKC HZ, Warszawa 1998, s. 61.

<sup>6</sup> D. R. Kamerschen, R. B. McKenzie, C. Nardinelli, *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1991, s. 986 (S-2).

<sup>7</sup> P. R. Krugman, M. Obstfeld, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, przekład i adaptacja S. Ładyka, PWN, Warszawa, 1993 s. 127.

dziewięćdziesiątych stosowane były, na przykład w Rosji od wywozu niektórych surowców,

c) **cla tranzytowe** (przewozowe), stosowane dawniej, obecnie praktycznie nie występują.

Natomiast z punktu widzenia sposobu obliczania należności celnych, cła dzieli się na:

a) **cla ad valorem** (od wartości). Cła od wartości ustalane są w procentach od wartości celnej towaru. W większości krajów świata jest to dominujący sposób obliczania należności celnych. Procedura naliczania cel jest stosunkowo prosta. Podstawowym problemem w tej metodzie obliczania należności celnych jest ustalenie obiektywnej wartości celnej towaru. W celu uniknięcia możliwych pomyłek, nadużyć w tym zakresie, prawo celne wielu krajów przewiduje różne metody ustalania wartości celnej; poczynając od najpopularniejszej metody wartości transakcyjnej aż po metody kalkulacyjne,

b) **cla specyficzne** (od ilości), ustalane od ilości towarów, wagi towarów, itp. Zaletą cel specyficznych jest ich nieskomplikowany sposób ustalania należności celnych. W okresie szybkiego wzrostu cen, cła specyficzne szybko się dezaktualizują, wymagają częstych zmian,

c) **cla mieszane** (kombinowane), które w stosunku do niektórych towarów ustalane są równocześnie jako cła ad valorem i cła specyficzne.

Z ekonomicznego punktu widzenia cła podzielić można na cła:

a) **fiskalne**. Podstawowym motywem wprowadzenia cel fiskalnych, z reguły dosyć wysokich jest zapewnienie określonych wpływów do budżetu. Cła fiskalne nakładane są przede wszystkim na towary luksusowe, alkohole lub używki,

b) **ochronne**, wprowadzane w celu zapewnienia warunków do powstania lub rozwoju określonej branży produkcji lub określonego asortymentu. Cła ochronne, poprzez podniesienie ceny tanich towarów importowych, stwarzają producentom krajowym możliwość konkurencji z firmami zagranicznymi na rynku krajowym. Zbyt długi okres ochronny może prowadzić do obniżenia poziomu technicznego i jakościowego danych wyrobów, a przede wszystkim do osłabienia zdolności krajowych producentów do konkurencji na rynkach zagranicznych. Odmianą cel ochronnych są cła wychowawcze wprowadzane dla ochrony rozwijającej się dziedziny produkcji krajowej na z góry ustalony okres czasu. Cła wychowawcze, są z reguły cłami degresywnymi, systematycznie zmniejszającymi się,

c) **ekspansywne**, wprowadzane z myślą o utrzymaniu wysokich cen na określonym rynku krajowym.

Przyjmując za kryterium cel wprowadzenia stawek celnych w odniesieniu do niektórych towarów można wyodrębnić następujące cła:

a) **prohibicyjne**, których zasadniczym celem jest niedopuszczenie pewnych towarów na dany rynek krajowy względnie uniemożliwienie wywozu danych towarów z rynku krajowego,

b) **bojowe**, wprowadzane w celu wymuszenia na danym kraju lub grupie krajów ustępstw celnych względnie w celu uzyskania lepszych warunków negocjacyjnych podczas prowadzonych rozmów w sprawie dostępu do rynku lub ustalenia kontyngentów celnych,

c) **retorsyjne** (odwetowe), wprowadzane na towary pochodzące z określonego kraju w odwecie za wprowadzenie w tym kraju ceł na towary rodzime,

d) **preferencyjne** stosowane wobec towarów pochodzących z krajów lub regionów, korzystających w danym kraju z pewnych przywilejów. Cła preferencyjne stosowane są przede wszystkim na towary pochodzące z krajów rozwijających się lub najmniej rozwiniętych,

e) **antydumpingowe** tymczasowe lub ostateczne nakładane na towary sprzedawane na rynku danego kraju poniżej tak zwanej wartości normalnej, a więc poniżej ceny na rynku kraju eksportującego dany towar.

Decyzja o wprowadzeniu ceł może być spowodowana zawartymi przez dany kraj porozumieniami dwustronnymi lub wielostronnymi bądź też wynikać z autonomicznej niezależnej od innych partnerów decyzji danego kraju. Z tego punktu widzenia cła można podzielić na cła:

a) **umowne** (konwencyjne), które wprowadzane są w rezultacie ustaleń międzynarodowych, negocjacji dwu lub wielostronnych danego kraju. Przykładem ceł konwencyjnych są cła wprowadzane w rezultacie wielostronnych negocjacji w ramach Rundy Urugwajskiej lub w ramach WTO,

b) **autonomiczne**, które wprowadzane są przez dany kraj bez negocjowania ich wysokości, terminu wprowadzenia, czasu trwania, zakresu, itp., z innymi krajami.

W polskiej taryfie celnej występują jedynie cła importowe. Cła eksportowe i cła tranzytowe nie są od dawna stosowane. Niektóre stawki

celne występujące w polskiej taryfie celnej mają charakter fiskalny (dotyczy to na przykład wyrobów tytoniowych, alkoholi ale także kosmetyków, wyrobów futrzarskich itp.).

W latach dziewięćdziesiątych cła pełniły przede wszystkim funkcję ochrony polskiego przemysłu przed napływem tanich produktów zagranicznych. Typowym cłem ochronnym obowiązującym w całej dekadzie lat dziewięćdziesiątych było cło nakładane na importowane do Polski samochody osobowe i niektóre produkty pochodzenia roślinnego i zwierzęcego. Cła na samochody osobowe importowane z krajów Wspólnot Europejskich, EFTA i krajów CEFTA przestaną obowiązywać w 2002 roku. Ponieważ cła te są cłami degresywnymi (wysokość stawki celnej jest systematycznie z roku na rok obniżana), można więc określić je jako cła wychowawcze, które ustalone zostały na wynegocjowany z partnerami okres czasu. Polska nie stosuje natomiast cel ekspansywnych, których celem jest ochrona wysokich cen na rynku krajowym. W latach dziewięćdziesiątych w Polsce nie stosowano także cel prohibicyjnych, bojowych i retorsyjnych. Począwszy od 5 lipca 1993 roku w polskiej taryfie celnej występują stawki celne preferencyjne stosowane wobec towarów pochodzących z krajów rozwijających się oraz z krajów i regionów najmniej rozwiniętych. Polskie prawo celne i tak zwane ustawy okołokodeksowe przewidują wprowadzenie możliwości wprowadzenia w Polsce cel antydumpingowych.

Podstawowe znaczenie w praktyce polskiej odgrywają cła umowne, konwencyjne, wprowadzone w rezultacie zawartych przez Polskę umów z krajami Unii Europejskiej, CEFTA, EFTA, a przede wszystkim wynikające z podpisanych w Marakeszu porozumień końcowych Rundy Urugwajskiej. W polskiej taryfie cła umowne występują w taryfie celnej w kolumnie cła konwencyjne. Od połowy lat dziewięćdziesiątych ważną pozycję w polskiej taryfie celnej odgrywają natomiast cła obniżone, które można określić jako rodzaj cel umownych, gdyż wprowadzone zostały na podstawie zawartych przez Polskę umów o tworzeniu stref wolnego handlu.

Cła autonomiczne wprowadzone do polskiej taryfy celnej po raz pierwszy w 1993 roku obowiązują do chwili obecnej, są to z reguły stawki znacznie wyższe od pozostałych, dotyczą jednak towarów pochodzących z niewielkiej liczby obszarów i regionów, nie odgrywających zbyt dużej roli w imporcie do Polski. Specyficznym cłem autonomicznym jest natomiast stawka celna ryczałtowa, wprowadzona

w Polsce pod koniec lat dziewięćdziesiątych na towary, które zwyczajowo traktowane są jako upominki.

## **4.2. Procedura ustalania wartości celnej**

W każdym systemie celnym, istotną kategorią jest sposób ustalania wartości celnej. Na początku lat dziewięćdziesiątych za podstawę ustalania wartości celnej przyjęto wartość transakcyjną na warunkach fob. Począwszy od 2 sierpnia 1991 roku podstawę naliczania wartości celnej stanowi wartość transakcyjna powiększona o koszty transportu i ubezpieczenia do granicy polskiej.<sup>8</sup> Obowiązujące uprzednio polskie Prawo celne<sup>9</sup> i obecny Kodeks celny definiują sześć sposobów ustalania wartości celnej.<sup>10</sup>

### **• Pierwsza metoda ustalania wartości celnej:**

**określenie wartości celnej na podstawie wartości transakcyjnej.** Wartością transakcyjną jest cena faktycznie zapłacona lub należna za towar sprzedany w celu przywozu na polski obszar celny. Do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za przywożone towary dodaje się:

1) poniesione przez kupującego, lecz nie ujęte w cenie faktycznie zapłaconej lub należnej za towary koszty; prowizji i pośrednictwa, (z wyjątkiem prowizji od zakupu), pojemników i opakowania,

2) określoną w odpowiedniej proporcji wartość towarów i usług, dostarczonych bezpośrednio lub pośrednio przez kupującego, bezpłatnie lub po obniżonej cenie, do użytku związanego z produkcją i sprzedażą przywożonych towarów, w zakresie, w jakim taka wartość nie została ujęta w cenie faktycznie zapłaconej lub należnej. Dotyczy to głównie: materiałów, komponentów, części i podobnych elementów, które stanowią część składową lub przynależność przywiezionych towarów, narzędzi matryc, form i podobnych elementów użytych przy produkcji przywiezionych towarów, materiałów zużytych przy produkcji przywiezionych towarów, oraz prac technicznych, badawczo-rozwojowych, artystycznych i projektowych oraz planów i szkiców wykon-

---

<sup>8</sup> Ustawa z dnia 20 lipca 1991 r. o zmianie ustawy – Prawo celne, Dz. U., nr 73 z 1991 r., poz. 320.

<sup>9</sup> *Prawo celne. Aktualny tekst ujednolicony*, „Rzeczpospolita” nr 207 (4160) z 7 września 1995.

<sup>10</sup> Ustawa z dnia 9 stycznia 1997 r. – Kodeks celny, Dz. U., nr 23, poz. 117, nr 64, poz. 407, nr 121 poz. 770, nr 157 poz. 1026, i nr 160 poz. 1084, Dz. U z 2001 r., nr 75, poz. 802, Dz. U. z 2002 r., nr 188, poz. 1572.

nych poza polskim obszarem celnym i niezbędnych do produkcji przywiezionych towarów,

3) honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne dotyczące towarów, dla których ustalana jest wartość celna, które musi opłacić kupujący, zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio jako warunek sprzedaży tych towarów, o ile te koszty nie są ujęte w cenie faktycznie zapłaconej lub należnej, w tym nie naruszające przepisów o tantiemach, licencjach i honorariach autorskich; opłaty za prawo do kopiowania przywiezionych towarów na polskim obszarze celnym nie są doliczane do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za te towary, przy ustalaniu wartości celnej,

4) wartość jakiegokolwiek części dochodu z tytułu dalszej odsprzedaży, dyspozycji lub wykorzystania przywiezionych towarów, która przypada bezpośrednio lub pośrednio sprzedającemu,

5) koszty transportu i ubezpieczenia przywiezionych towarów oraz opłaty załadunkowe, manipulacyjne związane z ich transportem poniesione do granicy państwa lub portu polskiego.

Do wartości celnej nie wlicza się natomiast kosztów transportu i prac budowlano-montażowych na terenie Polski oraz odsetek od umów dotyczących finansowania zakupu przywożonych towarów, prowizji od zakupu oraz należności celnych przywozowych i innych pobieranych w Polsce z tytułu importu towarów.

Ustalenie wartości celnej w oparciu o wartość transakcyjną towarów wyznaczoną według wspomnianych powyżej zasad jest metodą podstawową, opartą na założeniu, iż w cenie transakcyjnej powinny być zawarte wszystkie płatności dokonane lub mające być dokonane jako warunek realizacji transakcji. Jeżeli z uzasadnionych powodów *(na przykład: kupujący i sprzedający są ze sobą powiązani, sprzedaż lub cena towaru są uzależnione od warunków lub spełnienia świadczeń, których wartości nie można ustalić)*, metoda wartości transakcyjnej nie może być zastosowana, to polskie prawo celne przewiduje stosowanie następnych metod, w określonej kolejności.

#### • Druga metoda ustalania wartości celnej

Jeżeli wartość celna przywiezionych towarów nie może być ustalona na podstawie wartości transakcyjnej za wartość celną przyjmuje się **wartość transakcyjną identycznych towarów** sprzedanych i wprowadzonych na polski obszar celny w tym samym lub zbliżonym czasie co towary, dla których ustalana jest wartość celna. Przy czym należy

podkreślić, że towarami identycznymi są towary wytworzone w tym samym kraju, będące takimi samymi pod każdym względem, włączając cechy fizyczne i renomę, jaką posiadają. Nieznaczące różnice w wyglądzie nie są przeszkodą dla uznania towarów za identyczne. Jeśli w procesie ustalania wartości transakcyjnej towarów identycznych wystąpi kilka różnych poziomów cen do ustalenia wartości celnej towarów przywożonych należy przyjmować wartość najniższą. Istotnym jest także fakt, iż wartość transakcyjną towarów identycznych ustalana jest na podstawie towarów sprzedawanych w tym samym okresie czasu, rodzaju i sposobie handlu i w zbliżonych wielkościach.

#### • Trzecia metoda ustalania wartości celnej

Jeżeli wartość celna przywożonych towarów nie może być ustalona na podstawie dwóch pierwszych metod, to znaczy na podstawie wartości transakcyjnej towarów lub wartości transakcyjnej towarów identycznych, za wartość celną przyjmuje się **wartość transakcyjną podobnych towarów** sprzedanych i wprowadzonych na polski obszar celny w tym samym lub zbliżonym czasie, co towary, dla których ustalana jest wartość celna. Zgodnie z polskim Prawem celnym towarami podobnymi są towary wytworzone w tym samym kraju, które nie będąc podobnymi pod każdym względem, posiadają podobne cechy i skład materiałowy, co pozwala im pełnić te same funkcje i być towarami handlowo zamiennymi. Przy ustalaniu podobieństwa towarów bierze się pod uwagę: jakość towarów, znak handlowy i renomę producenta, itp. czynniki.

#### • Czwarta metoda ustalania wartości celnej

Kolejną metodą ustalania wartości celnej jest metoda, w której za **wartość celną przyjmuje się cenę jednostkową towarów** przywożonych bądź identycznych lub podobnych sprzedanych na polskim obszarze celnym w największych zbiorczych ilościach i stanie, w jakim są towary, dla których ustalana jest wartość celna, w transakcjach sprzedaży między nie powiązаныmi ze sobą osobami, w tym samym lub zbliżonym czasie nie przekraczającym 90 dni od dnia przywozu takich towarów. Cena jednostkowa, na podstawie której ustalana jest wartość celna powinna być pomniejszona o zwyczajowe marże, narzuty w tym zysk, koszty transportu i ubezpieczenia, opłaty załadunkowe i manipulacyjne związane z transportem, po przywozie towarów na polski obszar celny, oraz należności przywozowe lub inne opłaty pobierane na polskim obszarze celnym z tytułu przywozu lub sprzedaży towarów.

#### • Piąta metoda ustalania wartości celnej

Jeżeli wartość celna przywożonych towarów nie może być ustalona na podstawie czterech poprzednich metod, to za wartość celną przyjmuje się **wartość kalkulowaną**. Wartość kalkulowana powstaje z sumowania kosztów lub wartości materiałów i produktów bądź innych procesów zastosowanych przy wytworzeniu przywożonych towarów, kwoty zysku i kosztów ogólnych równych kwocie zwyczajowo wliczanej w cenę sprzedaży towarów tego samego gatunku lub rodzaju jak te, dla których ustalana jest wartość celna, wytworzonych przez producentów w kraju wywozu w celu przywozu takich towarów na polski obszar celny oraz kosztów transportu i ubezpieczenia przywiezionych towarów oraz opłat załadunkowych i manipulacyjnych związanych z ich transportem, poniesionych do granicy państwa lub portu polskiego.

#### • Szósta metoda ustalania wartości celnej

Ostatnią metodą ustalania wartości celnej towarów, stosowaną tylko wtedy jeśli nie można ustalić wartości celnej na podstawie pięciu uprzednio przedstawionych metod, jest metoda, w której **wartość celna jest ustalana na podstawie danych dostępnych na polskim obszarze celnym**. Zastosowanie tej procedury musi być zgodne z artykułem VII GATT z 1994 roku, z Porozumieniem w sprawie stosowania artykułu VII GATT z 1994 r., oraz polskim prawem celnym, w tym z procedurami ustalania wartości celnej określonymi w pięciu poprzednich metodach.

Podstawową zasadą jest, że wartością celną towaru jest cena transakcyjna, a organ celny kwestionujący tę cenę musi udowodnić swoje zarzuty, przede wszystkim zaś powinien wykazać, iż cena wynikająca z rachunku odbiega od faktycznie zapłaconej i dopiero wówczas może stosować szczegółowe metody ustalania ceny określone w przepisach celnych.<sup>11</sup>

### 4.3. Polska polityka celna w latach dziewięćdziesiątych

Do 1990 roku zasady obrotu towarowego z zagranicą regulowały przepisy ustawy z 1975 r.,<sup>12</sup> która sankcjonowała monopol państwa

---

<sup>11</sup> W. Moczydłowska, *Celnik nie zwalcza dumpingu. Rewizja nadzwyczajna w sprawie cła*, „Gazeta Prawna”, nr 30(635) z 12.02.2002.

<sup>12</sup> Ustawa z dnia 26 marca 1975 r. Prawo celne, Dz. U., nr 10 z 1975 r., poz. 56.



w zakresie handlu zagranicznego natomiast obrót towarowy z zagranicą obejmował obrót handlowy i obrót niehandlowy. Mianem obrotu handlowego określano obroty realizowane w ramach centralnych planów społeczno-gospodarczych przez państwowe i spółdzielcze przedsiębiorstwa i centrale handlu zagranicznego. W obrocie handlowym, a w zasadzie w przywozie do Polski występowały stawki ad valorem. Pozostałe obroty handlowe z zagranicą, w tym obroty realizowane przez osoby fizyczne, traktowane były jako obrót niehandlowy, w którym w wywozie i przywozie występowały stawki specyficzne.<sup>13</sup>

Z dniem 1 stycznia 1990 r. weszło w życie nowe Prawo celne,<sup>14</sup> która odmiennie uregulowało podstawowe zasady obrotu towarowego i ruchu podróźnego z zagranicą, kontroli celnej, ochrony celnej rodzimej produkcji, zasady pobierania cła, oraz organizację i zakres działalności organów administracji celnej.

Nowe prawo celne zlikwidowało przede wszystkim monopol państwa w sferze handlu zagranicznego. Ustawowo zagwarantowana została swoboda obrotu towarowego i równe traktowanie wszystkich podmiotów uczestniczących w wymianie z zagranicą oraz zniesiono przywileje, w tym ulgi celne dla uspołecznionych podmiotów gospodarczych. Podmiotem dokonującym obrotu towarowego z zagranicą mogła być osoba fizyczna, prawna lub jednostka nie posiadająca osobowości prawnej, dokonująca obrotu na własny rachunek i we własnym imieniu. W odniesieniu do niektórych dziedzin działalności gospodarczej wprowadzony został obowiązek uzyskiwania pozwoleń przywozu i wywozu. Pozwolenia te wymagane były przy obrocie towarami koncesjonowanymi lub towarami, dla których ustalane były kontyngenty ilościowe lub wartościowe, lub które rozliczane były w jednostkach rozrachunkowych stosowanych w handlu międzynarodowym. Wywóz za granicę dokumentacji naukowo-technicznej, oraz obrót środkami produkcji i samochodami osobowymi także wymagał posiadania odpowiednich pozwoleń. Pozwolenia udzielane były na czas oznaczony, ze wskazaniem kraju lub grupy krajów, z którymi obrót był realizowany.

Nowe prawo celne zlikwidowało podział obrotu na handlowy i niehandlowy oraz precyzyjnie określiło zasady ustalania kraju pocho-

---

<sup>13</sup> E. Czejkowski, *Polityka celna w latach 1990-1994*, [w:] *Problemy handlu międzynarodowego*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa. Materiały III Konferencji Naukowej, Kraków 1994, s. 72-85.

<sup>14</sup> Prawo celne, Dz. U., nr 75 z 1989 r., poz. 445.

dzenia towaru. Począwszy od 1990 roku obrót towarowy z zagranicą obejmował przywóz towarów z zagranicy, wywóz towarów za granicę oraz przewóz towarów przez polski obszar celny (terytorium Rzeczypospolitej Polskiej) niezależnie od sposobu ich przemieszczania przez granicę celną. Wprowadzone w 1990 roku cła importowe pobierane były od wszystkich podmiotów dokonujących importu i w zasadzie w jednakowej wysokości. Niższe preferencyjne stawki obowiązywały jedynie przy imporcie towarów z krajów najmniej rozwiniętych.

W nowym systemie ekonomicznym – wraz ze zbliżeniem cen krajowych do cen rynku zewnętrznego, odejściem od reglamentacji dewizowej, zlikwidowaniem dopłat do eksportu i importu, dewaluacją złotówki, zmianą systemu podatkowego – cła stały się istotnym źródłem wpływów do budżetu a środki taryfowe stały się istotnym instrumentem ekonomicznego oddziaływania na handel zagraniczny i działalność krajowych podmiotów gospodarczych.

Wraz z wejściem w życie od 1 marca 1992 r. Umowy Przejściowej ze Wspólnotami Europejskimi, wprowadzeniem w życie w lipcu 1993 r. postanowień umowy z CEFTA oraz w listopadzie 1993 r. umowy z krajami EFTA zaczęły obowiązywać postanowienia o „zamrożeniu” poziomu protekcji celnej wobec importu z tych ugrupowań. Na towary objęte postanowieniami wymienionych umów nie będzie więc można już podnosić stawek celnych ani wprowadzać nowych ograniczeń administracyjnych. Możliwość taką stwarza tylko odwołanie się do stosowanych klauzul ochronnych przewidzianych w tych umowach. Tym samym zostały ustabilizowane narzędzia polityki celnej w wymiarze ze Wspólnotami Europejskimi, CEFTA, EFTA.

Z dniem 1 stycznia 1992 roku wprowadzony został SAD (*Jednolity dokument administracyjny – Single Administrative Document*), natomiast od 1 stycznia 1994 roku obowiązuje w naszym kraju taryfa celna oparta na Scalonej Nomenklaturze Towarowej Handlu Zagranicznego (PCN).

Z dniem 1 stycznia 1995 roku w kontaktach handlowych Polski z krajami GATT/WTO zaczęły obowiązywać niektóre postanowienia Aktu Końcowego Rundy Urugwajskiej. Większość stawek celnych w polskiej taryfie celnej na towary importowane z krajów GATT/WTO została związana. W praktyce, związanie cel oznacza, iż Polska nie będzie mogła arbitralnie podnosić stawek celnych bez przeprowadzenia właściwego postępowania ochronnego wskazującego na niezbęd-

ność takiego działania. Strony Aktu Końcowego Rundy Urugwajskiej mogą bowiem zgłaszać żądania rekompensat celnych za podniesienie związanych stawek celnych.

W 1995 roku obowiązywała taryfa celna, w której uwzględniono postanowienia umów o tworzeniu stref wolnego handlu z krajami Unii Europejskiej, EFTA, CEFTA. W odniesieniu do szeregu towarów, wprowadzono zawieszenie pobierania cel, kontyngenty celne. Wymiana towarowa z zagranicą, niezależnie od polityki celnej, regulowana była także środkami pozacelnymi takimi jak: kwotowanie importu, kwotowanie eksportu, pozwolenia przywozu i wywozu, zakazy importu i eksportu niektórych towarów, oraz ograniczenia wymiany z niektórymi krajami ze względów politycznych.

Realizowana w latach dziewięćdziesiątych polityka celna przewidywała zróżnicowane terminy poboru cel, zawieszenie poboru cła, kontyngenty celne dla towarów pochodzących z określonych kierunków (UE, EFTA, CEFTA), oraz kontyngenty obowiązujące niezależnie od kierunku importu. Ważnym pozacelnym środkiem regulacji wymiany towarowej w Polsce w połowie lat dziewięćdziesiątych były koncesje oraz pozwolenia przywozu i wywozu. Koncesjonowaniu podlegał obrót z zagranicą takimi towarami jak: rudy uranu, pierwiastki promieniotwórcze, izotopy, sprzęt wojskowy i policyjny, amunicja, wyroby tytoniowe, alkohole skażone, niektóre napoje alkoholowe, benzyny, oleje napędowe, oleje opałowe itp.<sup>15</sup>

W całej dekadzie lat dziewięćdziesiątych wprowadzono kolejne redukcje stawek celnych na artykuły rolne i przemysłowe, zgodnie z podpisanymi przez Polskę harmonogramami liberalizacji polityki celnej w ramach GATT/WTO oraz zawartymi umowami o strefach wolnego handlu z krajami Unii Europejskiej, EFTA, CEFTA oraz z Litwą. Średnia nieważona strukturą importu stawka celna nominalna, obowiązująca w Polsce od 1 sierpnia 1991 r. szacowana była na około 17,0%. W 1999 roku, w rezultacie kolejnych redukcji cel, średnia stawka celna w polskiej taryfie celnej kształtowała się na poziomie około 4,0%.<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> Minister Współpracy Gospodarczej z Zagranicą w Rozporządzeniu z dnia 29 czerwca 1993 r. określił wykaz towarów podlegających koncesjonowaniu. Por. Dz. U., nr 60, poz. 282.

<sup>16</sup> K. Budzowski, *Ekonomika handlu zagranicznego*, op. cit. s. 89.

W latach 2000–2002 utrzymano obowiązujące dotychczas generalne zasady ustanawiania i pobierania cel. W 2002 roku, zgodnie z porozumieniem o handlu produktami technologii informatycznej, Polska obniżyła stawki celne na te towary sprowadzane z krajów WTO, zniósła cła na samochody pochodzące z krajów UE i państw CEFTA, jak też zawiesiła pobór cła na ponad 370 pozycji taryfowych. W kwietniu 2002 r. Rada Ministrów wprowadziła kontyngenty celne na przywóz do Polski surowców i półproduktów dla niektórych gałęzi przemysłu. Trzy kontyngenty umożliwiają korzystne sprowadzenie do Polski maszyn i urządzeń oraz półproduktów dla przemysłu motoryzacyjnego. Kontyngenty celne ustanowiono także dla przemysłu telekomunikacyjnego (*na import między innymi części do nowoczesnych central telefonicznych*), chemicznego (*na olej sojowy i lniany*), tekstylnego (*na len*), dla hutnictwa (*na niektóre blachy i taśmy stalowe*). Bezcłowe kontyngenty ustanowiono na import do Polski specjalistycznego paliwa dla statków morskich i żeglugi śródlądowej, surowce do produkcji żywności dla osób na diecie bezglutenowej, przywóz nasion polskich odmian buraka cukrowego reprodukowanych za granicą przeznaczonych na materiał siewny.<sup>17</sup>

Wprowadzone na 2003 rok zasady polityki taryfowej są efektem zawartych przez Polskę porozumień liberalizujących handel w ramach Światowej Organizacji Handlu (WTO), umów z Unią Europejską, EFTA i krajami tworzącymi CEFTA. Poczynając od 1 stycznia 2003 roku obowiązywać będą nowe kontyngenty i plafony taryfowe dotyczące towarów rolnych i artykułów spożywczych. Do końca 2002 roku kontyngenty i plafony taryfowe ustalała Rada Ministrów, poczynając od 2003 roku kompetencje te przejął minister gospodarki,<sup>18</sup> który ustala także tryb pobierania i zwrotu kaucji ustanowionej w ramach kontyngentu taryfowego. Kontyngenty taryfowe obowiązujące w 2003 roku dotyczą importu z: państw Unii Europejskiej, krajów WTO, Izraela, Chorwacji, Estonii, Turcji i Wysp Owczych,<sup>19</sup> krajów CEFTA.<sup>20</sup>

---

<sup>17</sup> P. Rochowicz, *Nowe kontyngenty. Celne wspieranie gospodarki*, „Gazeta Prawna”, nr 81 (686) z 25.04.2002.

<sup>18</sup> Ustawa z 26 września 2002 r. o administrowaniu obrotem towarami z zagranicą, Dz. U., nr 188, poz. 1572; także: *Nowe preferencje według nowych zasad*, „Gazeta Prawna”, nr 250 (855) z 30.12.2002.

<sup>19</sup> Dz. U., nr 227, poz. 1892-1898.

<sup>20</sup> Dz. U., nr 228, poz. 1904.

Natomiast plafony taryfowe dotyczą importu z Estonii (*mięso wieprzowe-25 ton*) i Słowenii (*pszenica – 40 tys. ton, kukurydza – 40 tys. ton i przetwory z pomidorów – 1,5 tys. ton*).<sup>21</sup>

W całej dekadzie lat 90., w Polsce przebiegał proces stopniowego liberalizowania warunków i zasad prowadzenia wymiany handlowej z zagranicą. Obecnie obrót towarami z zagranicą jest wolny od ograniczeń (z wyjątkiem ograniczeń wynikających z *ustaw lub umów międzynarodowych, których stroną jest Rzeczpospolita Polska*) i dozwolony każdemu na równych prawach. Zgodnie z prawem,<sup>22</sup> środkami administrowania obrotem towarami z zagranicą ustanawianymi na czas określony przez ministra gospodarki, są:

1) automatyczna rejestracja (*polega na rejestracji obrotu towarami z zagranicą przez organ celny albo obowiązku uzyskania pozwolenia na przywóz lub wywóz towarów*),

2) kontyngent – (*określona ilość lub wartość towaru, która może być przywieziona na polski obszar celny lub wywieziona z polskiego obszaru celnego w oznaczonym czasie*). Wprowadzenie kontyngentu musi być zgodne z Porozumieniem o ustanowieniu Światowej Organizacji Handlu (WTO), tylko w ściśle określonych przypadkach (np.: zapobieżenie lub złagodzenie niedoboru żywności jest konieczne dla zapewnienia równowagi bilansu płatniczego; ochrony zasad współżycia społecznego, konieczne dla ochrony życia ludzi lub zwierząt, ochrony roślin lub środowiska; zachowania wyczerpywalnych zasobów naturalnych; wykonania zobowiązań wynikających z międzynarodowych porozumień towarowych; ograniczenia wywozu surowców pochodzenia krajowego; wymagają tego względy obronności lub bezpieczeństwa państwa, porządku społecznego lub bezpieczeństwa publicznego; ochrony dóbr kultury; itp. Sposób rozdysponowania kontyngentu określa minister gospodarki,

3) zakaz, który może być wprowadzony przez ministra gospodarki w określonej sytuacji i z zachowaniem Porozumienia WTO,

4) dopłata do wywozu, (*minister do spraw rynków rolnych w porozumieniu z ministrem finansów, uwzględniając kształtowanie się cen światowych, może ustanowić dopłatę do wywozu niektórych towarów*

---

<sup>21</sup> Dz. U., nr 227, poz.1899 i 1900.

<sup>22</sup> Ustawa z dnia 26 września 2002 r. o administrowaniu obrotem towarami z zagranicą, o zmianie ustawy – Kodeks celny oraz o zmianie innych ustaw, Dz. U., nr 188, poz. 1572.

rolnych, określając: rodzaj towaru, wymagania jakościowe, maksymalną ilość towaru, jaka może być wywieziona z dopłatą; wysokość środków finansowych przeznaczonych do wywozu; kierunki wywozu). Stawka dopłaty do wywozu może być ustalona przez ministra do spraw rynków rolnych albo drogą przetargu.

5) opłata wywozowa, (ustanawiana przez ministra do spraw rynków rolnych w porozumieniu z ministrem finansów w odniesieniu do niektórych towarów rolnych może być warunkiem uzyskania pozwolenia na wywóz towaru rolnego).

W przypadku obrotu towarami z zagranicą, które objęte są: kontyngentami; automatyczną rejestracją z równoczesnym obowiązkiem uzyskania pozwolenia; dopłatą do wywozu, w przypadku ubiegania się o uzyskanie tej dopłaty; opłatą wywozową – koniecznym jest uzyskanie odpowiedniego pozwolenia, które to może być uwarunkowane złożeniem kaucji.

W polityce gospodarczej Wspólnoty Europejskiej można wyróżnić cztery następujące rodzaje pozwoleń:<sup>23</sup>

1) pozwolenie przywozu (*licencja importowa*), umożliwiające import towarów w określonym przedziale czasowym,

2) pozwolenie wywozu (*licencja eksportowa*), obowiązujące przy eksporcie niektórych produktów rolnych (*między innymi: cukru, zbóż, ryżu, olejów i tłuszczów*),

3) pozwolenie wywozu z ustaloną z góry stawką refundacji (*licencja eksportowa – certyfikat wstępnego ustalenia stopy zwrotu w ramach subsydiów eksportowych*), określające wysokość kwoty refundacji, o jaką ubiega się przedsiębiorca,

4) licencje przetargowe, czyli pozwolenia wydawane na podstawie procedur przetargowych stosowane w przypadku kontyngentów związanych z eksportem towarów do państw trzecich.

System licencjonowania importu i eksportu w krajach Unii spełnia funkcję: administrowania obrotem towarami z zagranicą, kontroli kontyngentów taryfowych, dostarczenia informacji o obrocie towarowym z zagranicą koniecznych do zarządzania rynkiem, ale także administrowaniu subsydiowaniu eksportu.

---

<sup>23</sup> C. Sowiński, *Pozwolenie jako narzędzie administrowania obrotem towarami z zagranicą w Unii Europejskiej*, „Monitor Prawa Celnego”, nr 12 (88)/2002.

Środki ochronne przed nadmiernym importem i subsydiowania eksportu rolnego w Polsce i krajach Unii Europejskiej muszą być zgodne z międzynarodowymi porozumieniami a zwłaszcza z Artykułem XIX GATT/WTO i Porozumieniem w sprawie środków ochronnych WTO.

W Polsce w połowie 2002 roku weszły w życie przepisy ograniczające nadmierny przywóz towarów subsydiowanych,<sup>24</sup> takich jak tymczasowe i ostateczne cła wyrównawcze oraz procedurę postępowania antysubsydyjnego. Procedury ograniczające nadmierny import oraz przepisy o administrowaniu obrotem towarowym, obowiązujące do czasu wejścia Polski do Unii Europejskiej, są przykładem ujednolicania i harmonizacji polskiego prawa z prawodawstwem unijnym. Wchodząc do Unii Europejskiej, będziemy stosować taryfę celną oraz wszystkie środki polityki handlowej stosowane przez Unię, w tym zintegrowaną Taryfę celną Unii. W taryfie unijnej obowiązują stawki ad valorem, natomiast stawki specyficzne stosowane są przede wszystkim w odniesieniu do artykułów rolnych. Unia stosuje także rozbudowany system preferencji celnych w ramach Powszechnego Systemu Preferencji (*Generalised System of Preferences – GSP*). Systemem tym objęto 145 krajów i terytoriów rozwijających się. W 2001 roku Unia przyjęła program redukcji cel i kontyngentów w imporcie z 48 najbiedniejszych krajów świata. Stawki preferencyjne zróżnicowane są w zależności od stopnia wrażliwości towarów.<sup>25</sup> Polski system preferencji jest nieco odmienny, obejmuje mniejszą liczbę beneficjentów a marża preferencji jest niższa od unijnej.

Wejście Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku oznaczać będzie między innymi:

- dostosowania nazewnictwa i nomenklatury towarowej do systemu unijnego,
  - ujednolicenie procedur celnych,
  - konieczność obniżenia stawek celnych na wiele produktów.
- przyjęcie unijnego systemu preferencji,
- wprowadzenie Zintegrowanej Taryfy Wspólnot Europejskich TARIC.

---

<sup>24</sup> Ustawa o ochronie przed przywozem na polski obszar celny towarów subsydiowanych, Dz. U., nr 125, poz. 1063.

<sup>25</sup> E. Kawecka-Wyrzykowska, *Skutki przyjęcia przez Polskę wspólnotowego systemu preferencji celnych GSP*, „Wspólnoty Europejskie”, nr 2 z 1998.

Unia zapewnia, na przykład, bezcłowy dostęp do swojego rynku prawie wszystkich produktów pochodzących z krajów najmniej rozwiniętych (z wyjątkiem świeżych bananów, ryżu i cukru, na które to towary cła będą znoszone stopniowo do 2009 roku). Rynek unijny chroniony jest przed nadmiernym importem produktów korzystających z preferencji celnych przede wszystkim za pomocą przywrócenia konwencyjnych stawek celnych. Rynek Unii na produkty nierolnicze, z wyjątkiem tekstyliów i odzieży jest w znacznym stopniu zliberalizowany.<sup>26</sup> Proces liberalizacji rynku dla produktów nierolniczych powinien być zakończony w ciągu kilku najbliższych lat. Unia Europejska na szeroką skalę wykorzystuje środki polityki antydumpingowej do ochrony jednolitego rynku wewnętrznego przed tanimi produktami pochodzącymi z krajów trzecich, znacznie rzadziej natomiast – postępowania ochronne. Według szacunków, średni poziom stawek konwencyjnych w Unii Europejskiej na produkty rolne kształtuje się na poziomie 4,1% a na produkty rolne około 16,1%.<sup>27</sup>

Proces liberalizacji światowego handlu polega przede wszystkim na likwidowaniu barier w handlu artykułami przemysłowymi. W trakcie kolejnych rund negocjacji wielostronnych GATT zliberalizowano głównie handel towarami przemysłowymi. (tab. 4.1).

Liberalizacja handlu rolnego będzie procesem skomplikowanym i długotrwałym. Obrady Światowej Organizacji Handlu (WTO) w Seattle w 1999 roku, w czasie których zamierzano określić program kolejnej rundy negocjacji wielostronnych, przede wszystkim w zakresie liberalizacji handlu rolnego, pod wpływem burzliwych protestów antyglobalistów, dużej rozbieżności stanowisk poszczególnych krajów, zakończyły się niepowodzeniem. W trakcie kolejnej rundy negocjacyjnej powinny być podjęte między innymi takie kwestie jak: liberalizacja handlu rolnego, inwestycje i zasady konkurencji, ochrona środowiska.

W dniu 9 listopada 2001 roku w Doha w Katarze rozpoczęły się – z udziałem ministrów 142 krajów WTO – obrady mające doprowadzić do ogłoszenia kolejnej rundy wielostronnych negocjacji handlowych, których celem ma być kolejna obniżka barier celnych występujących w handlu światowym. Przedmiotem obrad były następujące

---

<sup>26</sup> Por. B. Buczkowski, *Liberalizacja handlu w Unii Europejskiej*, [w:] *Handel międzynarodowy 2002. Stan i kierunki rozwoju*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydy-musa, AE w Krakowie, Kraków 2002.

<sup>27</sup> Tamże.



Tabela 4.1. Negocjacje wielostronne GATT

Rundy	Udział handlu objętego redukcją cel w ogólnej wartości handlu światowego (w %)	Wysokość redukcji cel (w %)	Liczba krajów uczestniczących	Wartość handlu objętego liberalizacją (w miliardach USD)
Genewa (1947)	44	35*	23	10,0
Annecey (1949)	3	25*	23	...
Torquay (1951)	9	27*	34	...
Genewa (1956)	11	15*	22	2,5
Runda Dillona (1961-1962)	14	20*	45	4,9
Runda Kennedy'ego (1964-1967)	64	33	48	40,0
Runda Tokijska (1973-1979)	33	38	99	155
Runda Urugwaj- ska (1986-1994)	30	40	117	200,0
Runda Katarska (2001-2005)			144	

\* – dane dotyczą tylko USA

Źródło: szacunki własne oraz *Współczesna gospodarka światowa*, pod red. A. B. Kisiel-Łowczyc, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1994, s. 271, *Polska w WTO*, pod red. naukową J. Kaczurby i E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, IKC HZ Warszawa 1998, s. 30.

zagadnienia:<sup>28</sup> liberalizacja międzynarodowego handlu rolnego (*zniesienie subwencji eksportowych*), prawo do własności intelektualnej (*kraje rozwijające się oczekują złagodzenia przepisów o ochronie patentów na leki produkowane przez koncerny farmaceutyczne*), ocena wykonania zobowiązań wynikających z Rundy Urugwajskiej (*kraje rozwijające się oczekują ułatwień dla swojego eksportu*), ochrona środowiska (*Unia Europejska chce wprowadzenia zasady, iż nie powinno się wykorzystywać środowiska do zwiększania udziału w rynku lub wykorzystywać ochronę środowiska do walki z zagraniczną konkurencją*), prawa pracowni-  
cze i ich wpływ na handel międzynarodowy, inwestycje zagraniczne, wolna konkurencja w powiązaniu z procedurami antydumpingowymi.

Po 6 dniach negocjacji i wzajemnych kompromisach ustalono, iż w 2002 roku rozpoczną się wielostronne negocjacje (*Doha Development Agenda*) poświęcone liberalizacji handlu i ożywieniu gospodarki

<sup>28</sup> „Rzeczpospolita” nr 262 (6035) z 9.11.2001.

globalnej. Negocjacje rozpoczną się od rozmów poświęconych redukcji dotacji do eksportu rolnego, obniżeniu lub zniesieniu cel na towary przemysłowe oraz problemach krajów rozwijających się. W następnej kolejności przedmiotem negocjacji w ramach Doha Development Agenda będą rozmowy o zależności inwestycji od handlu, negocjacje wielostronne na temat środowiska i zależności między regułami WTO, a zobowiązaniami wynikającymi z umów wielostronnych w sprawie środowiska. W trakcie debaty, ministrowie reprezentujący już 144 kraje zaakceptowali wyłączenie z zasad WTO zasady równego traktowania, w odniesieniu do grupy 77 dawnych kolonii europejskich w ich uprzywilejowanym handlu z krajami UE,<sup>29</sup> oraz uzgodnili porozumienie w sprawie ochrony patentów bogatych krajów na niektóre farmaceutyki (*stosowane w leczeniu malarii, AIDS itp.*), w taki sposób, aby ich tanie wersje były dostępne w najbiedniejszych krajach świata.<sup>30</sup>

Runda Katarska, której negocjacje powinny się zakończyć do 1 stycznia 2005 roku, ma na celu doprowadzenie do: redukcji cel na artykuły rolne, ograniczenia subsydiów (przede wszystkim subsydiów rolnych), zmniejszenia opłat pobieranych na granicach od importowanych artykułów przemysłowych, a ponadto ma sprecyzować zasady przepływu własności intelektualnej.

Kraje rozwinięte subsydują rolnictwo, uniemożliwiając w praktyce dostęp do własnego rynku eksporterom z krajów rozwijających się. Ograniczenie subsydiowania rolnictwa jest głównym postulatem krajów biednych. Z kolei kraje rozwinięte domagają się znacznej liberalizacji handlu produktami przemysłowymi. Koncepcję przewidującą całkowitą redukcję stawek celnych na wyroby przemysłowe do 2015 roku, przedstawiły USA w trakcie toczących się negocjacji wielostronnych. Podczas negocjacji Komisja Europejska występująca w Rundzie Katarskiej w imieniu krajów Unii, zaproponowała: ograniczenie subsydiów eksportowych; zmniejszenie dopłat bezpośrednich dla rolników; redukcję cel na artykuły rolne i likwidację kontyngentów na import produktów rolnych. Najtrudniejszym problemem negocjacyjnym pozostaje w dalszym ciągu ustalenie zasad stosowania patentów, licencji, opłat za wykorzystywanie technologii, walka z piractwem, przede wszystkim w kontekście dostępu najbiedniejszych krajów świata do technologii farmaceutycznych (*leków*

---

<sup>29</sup> „Rzeczpospolita” nr 267(6040), z 15.11.2001.

<sup>30</sup> „Rzeczpospolita” nr 265(6038), z 13.11.2001.

do walki z AIDS, malarią gruźlicą itp.) oraz określenie warunków importu i eksportu leków (*podrabianych, wytwarzanych bez licencji i stosownych opłat tzw., leków generycznych*), wytwarzanych w krajach rozwijających się i najbiedniejszych.

#### 4.4. Kodeks celny

W latach 1997–1998 weszły w życie kolejne akty prawne regulujące polską politykę celną. Podstawowym celem nowych aktów prawnych było dostosowanie polskich przepisów celnych do przepisów Światowej Organizacji Handlu (WTO) i przepisów Unii Europejskiej. Jednym z podstawowych aktów prawnych wprowadzonych w tym okresie była Ustawa z dnia 9 stycznia 1997 roku – Kodeks celny,<sup>31</sup> która weszła w życie z dniem 1 stycznia 1998

Ustawa Kodeks celny reguluje zasady i tryb przywozu na polski obszar celny oraz wywozu z polskiego obszaru celnego, związane z tym prawa i obowiązki osób oraz uprawnienia i obowiązki organów celnych. Kodeks celny w sposób kompleksowy unormował większość zagadnień dotyczących problematyki celnej. W stosunku do poprzedniego Prawa celnego, w Kodeksie celnym zawarte są delegacje do wydania aktów wykonawczych, które będą szczegółowo określać i regulować poszczególne kwestie występujące podczas różnych etapów transakcji handlowej z partnerem zagranicznym. Przepisy polskiego Kodeksu celnego wzorowane są na przepisach Kodeksu Celnego Unii Europejskiej.

Kodeks celny reguluje zasady i tryb przywozu towarów na polski obszar celny oraz wywozu towarów z polskiego obszaru celnego, związane z tym prawa i obowiązki osób oraz uprawnienia i obowiązki organów celnych. Kodeks celny unormował w sposób kompleksowy wszystkie zagadnienia z zakresu dotychczasowego prawa celnego. Obowiązujące szereg lat pojęcie obrót towarowy z zagranicą, zostało zastąpione pojęciem przywóz i wywóz towarów na polskim obszarze celnym. Inne znaczenie uzyskały także takie pojęcia, jak przeznaczenie celne i procedura celna.<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup> Ustawa z dnia 9 stycznia 1997 r. – Kodeks celny. Dz. U., nr 23, poz.117, nr 64, poz.407, nr 121 poz.770, nr 157 poz.1026, i nr 160 poz.1084, Dz. U z 2001 r., nr 75, poz. 802, Dz. U. z 2002 r., nr 188, poz. 1572.

<sup>32</sup> G. Zdziennicka-Kaczocha, *Kodeks celny z komentarzem. Stan prawny na dzień 15 lutego 1998 r.*, Wydawnictwo Sigma, Skierniewice 1998, s. 14.

**Przeznaczenie celne** oznacza objęcie towaru procedurą celną (każdy towar, który ma być objęty procedurą celną, powinien zostać zgłoszony w formie pisemnej, elektronicznej lub ustnej, do tej procedury); wprowadzenie towaru do wolnego obszaru celnego lub do składu wolnocłowego (do WOC lub składu celnego mogą zostać wprowadzone na czas nieograniczony towary niekrajowe i towary krajowe); towary niekrajowe mogą: zostać powrotnie wywiezione poza polski obszar celny; zostać zniszczone; stać się przedmiotem zrzeczenia się na rzecz Skarbu Państwa.

Natomiast procedura celna obejmuje:

1) **dopuszczenie do obrotu** (nadaje towarowi niekrajowemu status celny towaru krajowego i następuje po spełnieniu wszystkich wymogów określonych prawem, w szczególności po zastosowaniu przepisów dotyczących należności celnych przywozowych);

2) **transzyt** (pozwala na przemieszczenie z jednego do drugiego miejsca znajdującego się na polskim obszarze celnym: towarów niekrajowych nie podlegających w tym czasie należnościom celnym przywozowym i środkom polityki handlowej, jeśli przemieszczenie towarów ma się zakończyć poza polskim obszarem celnym lub towarów niekrajowych, jeśli przemieszczenie towarów ma się zakończyć na polskim obszarze celnym lub w określonych przypadkach towarów krajowych. Transzyt odbywać się musi z zastosowaniem dokumentów określonych przepisami prawa celnego względnie karnetu TIR lub karnetu ATA);

3) **skład celny** (pozwala na składowanie w składzie celnym towarów niekrajowych i niekrajowych. Składem celnym (publicznym lub prywatnym), jest miejsce określone w pozwoleniu wydanym przez stosowny organ celny, podlegające dozorowi celnemu i kontroli celnej, w którym towary mogą być składowane zgodnie z ustalonymi warunkami);

4) **uszlachetnienie czynne** (pozwala na poddanie na polskim obszarze celnym jednemu lub większej liczbie procesów uszlachetniania towarów niekrajowych przeznaczonych do powrotnego wywozu poza polski obszar celny lub towarów dopuszczonych do obrotu ze zwrotem lub umorzeniem cła należnego do zapłacenia, jeżeli zostaną one wywiezione poza polski obszar celny w postaci produktów kompensacyjnych);

5) **przetwarzanie pod kontrolą celną** (umożliwia użycie towarów niekrajowych na polskim obszarze celnym w procesach zmieniających ich rodzaj lub stan, bez stosowania wobec nich cła i środków polityki handlowej, oraz umożliwia dopuszczenie produktów powstających

*w takich procesach – produkty przetworzone – do obrotu, z zastosowaniem właściwych dla nich należności celnych przywozowych);*

6) **odprawę czasową** (pozwala na wykorzystywanie na polskim obszarze celnym towarów niekrajowych przeznaczonych do powrotnego wywozu bez dokonywania żadnych zmian, z wyjątkiem zwykłego zużycia wynikającego z używania tych towarów, z całkowitym lub częściowym zwolnieniem od cła i bez stosowania wobec nich środków polityki handlowej);

7) **uszlachetnienie bierne** (pozwala dokonywać czasowego wywozu towarów krajowych poza polski obszar celny w celu poddania ich procesom uszlachetnienia oraz dopuszczenia produktów powstałych w wyniku tych procesów do obrotu, z całkowitym lub częściowym zwolnieniem z cła);

8) **wywóz** (pozwala na wyprowadzenie towaru krajowego poza polski obszar celny).

W Kodeksie celnym określono tak zwane operacje uprzywilejowane, a mianowicie: zwolnienia, zwolnienia od cła w przywozie, zwolnienie od cła w wywozie, oraz dług celny, w tym zabezpieczenie kwoty wynikającej z długu celnego, powstanie długu celnego, pokrycie kwoty wynikającej z długu celnego, wygaśnięcie długu celnego; zwrot i umorzenie należności celnych. W końcowej części Kodeksu celnego zdefiniowano przedstawicielstwo i postępowanie w sprawach celnych (w tym uprawnienia agencji celnych, opłaty w sprawach celnych), kontrolę celną oraz organy właściwe w sprawach celnych.

Po zlikwidowaniu w 2002 roku Głównego Urzędu Cel, minister finansów sprawuje nadzór w sprawach celnych, współdziała w kształtowaniu polityki celnej państwa, realizuje budżet państwa w zakresie ustalonym dla organów celnych, kształtuje politykę kadrową i szkoleniową w organach celnych.

Organami celnymi są **naczelnik urzędu celnego** oraz **dyrektor izby celnej**, (do zadań którego należy między innymi: realizacja polityki celnej państwa, sprawowanie nadzoru nad naczelnikami urzędów celnych, rozstrzyganie w II instancji w sprawach należących w I instancji do naczelników urzędów celnych, rozstrzyganie w I instancji w sprawach celnych określonych w przepisach, sprawowanie dozoru celnego i wykonywanie kontroli celnej, zwalczanie i ściganie przestępstw skarbowych i wykroczeń skarbowych w zakresie ustalonym w Kodeksie karnym skarbowym).

Z uprzywilejowania na polskim obszarze celnym korzystają, oprócz preferencji wynikających z zawartych przez Polskę umów o strefach wolnego handlu i preferencji udzielanych krajom rozwijającym się i najmniej rozwiniętym, także towary sprowadzane na potrzeby pałaców dyplomatycznych i zatrudnionych w nich pracowników.

Przedstawicielstwo w sprawach celnych może mieć charakter przedstawicielstwa bezpośredniego (*przedstawiciel działa w imieniu i na rzecz innej osoby*) lub przedstawicielstwa pośredniego (*jeśli przedstawiciel działa we własnym imieniu, lecz na rzecz innej osoby*). Jeśli przedmiotem wywozu z polskiego obszaru celnego lub przywozu na polski obszar celny są towary przeznaczone do działalności gospodarczej, to przedstawicielstwo do występowania przed dyrektorem urzędu celnego może mieć postać przedstawiciela bezpośredniego osoby, (którą może być wyłącznie pracownik tej osoby lub agencja celna) lub postać przedstawicielstwa pośredniego osoby (w tym przypadku przedstawicielem pośrednim może być wyłącznie agencja celna).

Agencja celna może dokonywać przed organami celnymi wszelkich czynności przewidzianych w przepisach prawa celnego, w szczególności:<sup>33</sup> badać towary i pobierać próbki przed dokonaniem zgłoszenia celnego, przygotowywać niezbędne dokumenty i dokonywać zgłoszenia celnego, uiszczać należności celne przywozowe lub celne wywozowe lub inne opłaty, podejmować towary po ich zwolnieniu, składać zabezpieczenie kwoty wynikającej z długu celnego, wносить odwołania i inne wnioski do rozpatrzenia przez organy celne. Z upoważnienia agencji celnej, do dokonywania powyższych czynności przed organami celnymi upoważniony jest jedynie agent celny. Agentem celnym może być osoba zatrudniona w agencji celnej na podstawie umowy o pracę, która jest ponadto wpisana na listę agentów celnych.

Postępujący proces liberalizacji handlu w skali międzynarodowej powoduje, iż cła jako środek polityki handlowej tracą stopniowo na znaczeniu. Średnia stawka w polskiej taryfie celnej obniżała się systematycznie przez całą dekadę lat dziewięćdziesiątych. Zdaniem wielu autorów coraz większego znaczenia nabierają natomiast pozacelne środki polityki handlowej takie jak: procedury antydumpingowe, administrowanie obrotem z zagranicą towarami, licencjonowanie i koncesjonowanie, normy techniczne, różnego rodzaju certyfikaty, normy ochrony środowiska, standaryzacja itp.

---

<sup>33</sup> Art. 256 § 1 Kodeksu celnego; tamże, s. 168-169.

## Literatura

1. Bartoszewicz T., *Polityka celna*, Dom Wydawniczy Strzelec, Kielce 1993.
2. Białecki K., *Operacje handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa 1996.
3. Krugman P. R., Obstfeld M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, przekład i adaptacja S. Ładyka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993.
4. Lutoborski T., *Finansowe obciążenia importu [w:] Polska polityka handlu zagranicznego 1995-1996*, IKC HZ Warszawa 1996.
5. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, pod red. A. Budnikowskiego, E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, PWE, Warszawa 1998.
6. Polska Scalona Nomenklatura Towarowa Handlu Zagranicznego PCN, Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Statystyki GUS, Warszawa 1994.
7. *Polska w WTO*, pod red. naukową J. Kaczurby i E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, IKC HZ, Warszawa 1998.
8. Rymarczyk J., *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1996.
9. *Runda Urugwajska GATT: spodziewane wyniki i ich znaczenie dla Polski*, pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, „Prace i Materiały” nr 73, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa 1993.
10. Waschko S., *Systemy celne*, PWN, Warszawa 1971.
11. Zdziennicka-Kaczocha G., *Kodeks celny z komentarzem. Stan prawny na dzień 15 lutego 1998 r.*, Wydawnictwo Sigma, Skierniewice 1998.

## Reguły pochodzenia towarów

Mianem reguły pochodzenia towarów określa się prawo, przepisy wykonawcze, procedury, których celem jest ustalenie kraju pochodzenia towaru. Ustalenie kraju pochodzenia towaru ma szczególne znaczenie w ugrupowaniach integracyjnych typu strefa wolnego handlu,<sup>1</sup> unia celna, unia gospodarcza, ale istotne jest także w tych krajach, w których stosowany jest system ulg i przywilejów w odniesieniu do importowanych produktów. Precyzyjne ustalenie kraju pochodzenia towaru ma przede wszystkim zapobiec nieuzasadnionemu korzystaniu z ulg, preferencji i przywilejów taryfowych i nietaryfowych. Większość ulg i przywilejów stosowanych współcześnie powstaje bowiem w trybie wzajemnych ustępstw, wzajemnych korzyści ekonomicznych, a niekiedy także politycznych, przyznanych sobie przez kontrahentów bardzo często w rezultacie długotrwałych skomplikowanych negocjacji.

Problematyka ustalenia kraju pochodzenia towaru obejmuje przede wszystkim: zdefiniowane pojęcia „towar pochodzący”, określenie mechanizmu kumulacji pochodzenia oraz warunków zwrotu ceł od komponentów niepochodzących.

„Towar pochodzący”,<sup>2</sup> (względnie „produkt pochodzący”) z danego kraju (danego obszaru) to towar, który spełnia następujące warunki:<sup>3</sup>

1) został całkowicie uzyskany, zebrany, wyhodowany wytworzony w danym kraju (obszarze),

2) został wyprodukowany w danym kraju (obszarze) przy użyciu, zastosowaniu, importowanych materiałów komponentów pod wa-

---

<sup>1</sup> Zdaniem S. Waschko znaczenie pochodzenia towaru jest mniejsze przy wspólnej taryfie celnej niż przy jej braku i dlatego problematyka reguł pochodzenia towarów była bardziej akcentowana w działalności EFTA niż EWG. Por. S. Waschko, *Systemy celne*, PWN, Warszawa 1971, s. 81-86.

<sup>2</sup> We wszystkich porozumieniach zawartych przez Polskę o tworzeniu stref wolnego handlu pojawia się definicja towaru lub produktu pochodzącego, która jednoznacznie precyzuje warunki, jakim musi odpowiadać produkt całkowicie uzyskany względnie poddany wystarczającej obróbce lub przetworzeniu.

<sup>3</sup> Por. R. Woreta, *Reguły pochodzenia towarów warunkiem korzystania z preferencji handlowych*, „Wspólnoty Europejskie” 1995, nr 10 (50).



runkiem, że: spełnia zasadę wystarczającego przetworzenia, przeróbki lub komponenty i materiały importowane nie przekraczają ustalonego udziału w cenie fabrycznej produktu, względnie wypełnia tak zwane kryterium specyficznych operacji na materiałach importowanych,

3) posiada dokument, notyfikowany zwyczajowo przez władze celne kraju siedziby eksportera, stwierdzający jego pochodzenie,

4) dostarczony został bezpośrednio z danego kraju (obszaru) do drugiego kraju (obszaru) będącego stroną stosownego porozumienia o wolnym handlu.

Kumulacja pochodzenia polega na traktowaniu materiałów, podzespołów, części i innych komponentów pochodzących z kraju należącego do strefy wolnego handlu, tak samo jak materiały i surowce pochodzenia krajowego.<sup>4</sup> W literaturze wymienia się cztery podstawowe formy kumulacji pochodzenia towarów: bilateralną, diagonalną, wielostronną i pełną.

• **Kumulacja bilateralna** pochodzenia towarów oznacza, że wartość materiałów pochodzących z dwóch krajów tworzących strefę wolnego handlu jest sumowana w procesie nadawania statusu pochodzenia danego towaru. Zasady kumulacji bilateralnej stosowane są także w umowach zawieranych przez dany kraj z grupą krajów należących do strefy wolnego handlu lub unii celnej. W umowach regulujących stosowanie kumulacji bilateralnej określa się także wielkość dopuszczalnego udziału surowców, materiałów i innych składników w wartości produktu gotowego pochodzących z krajów trzecich.<sup>5</sup> Zasada kumulacji bilateralnej sprzyja rozwijaniu wymiany handlowej między partnerami. Z drugiej jednak strony kraj, który jest stroną umowy o kumu-

---

<sup>4</sup> R. Woreta pisze np.: „Kumulacja pochodzenia polega na traktowaniu materiałów oraz innych komponentów produkcyjnych pochodzących z kraju będącego stroną strefy wolnego handlu, tak jak rodzimych surowców, czyli wsad z jednego kraju traktuje się jako pochodzący z kraju, w którym następuje ostateczne przetworzenie”, por. R. Woreta, *Reguły pochodzenia towarów warunkiem korzystania z preferencji handlowych*, op. cit.

<sup>5</sup> Według R. Worety kumulacja bilateralna w umowie CEFTA oznacza, że wyrób finalny wyprodukowany w Polsce przy użyciu surowców i materiałów pochodzących z Węgier będzie na rynku węgierskim traktowany jako pochodzący z Polski, ale ten sam towar wytworzony przy użyciu komponentów czeskich będzie podlegał kumulacji, tak jakby surowce pochodzące z Czech pochodziły z kraju trzeciego, por. R. Woreta, *Reguły pochodzenia towarów warunkiem korzystania z preferencji handlowych*, op. cit.

lacji bilateralnej należy do strefy wolnego handlu lub unii celnej, to kraje z którymi tworzy tą strefę są w świetle umowy o kumulacji bilateralnej traktowane jako kraje trzecie, co należałoby uznać za niekorzystne.

• **Kumulacja diagonalna** pochodzenia towarów, oznacza, że surowce importowane z państw, z którymi zawarta jest umowa o kumulacji pochodzenia traktowane są jako materiały krajowe.<sup>6</sup> W praktyce diagonalna kumulacja pochodzenia oznacza, iż na przykład produkt wytworzony w Polsce z materiałów pochodzących z krajów CEFTA lub Unii Europejskiej uzyska status produktu pochodzącego z Polski pod warunkiem, że z sumowania wartości dodanej<sup>7</sup> o wartość wynikać będzie, iż wartość dodana w Polsce będzie przedstawiała najwyższy procent wartości tego wyrobu.<sup>8</sup> Kumulacja diagonalna sprzyja więc dokonywaniu zakupów surowców i materiałów w krajach tworzących wspólnie z danym krajem strefę wolnego handlu lub unię celną. Kumulacja diagonalna wymusza z drugiej strony ustalenie limitów na wykorzystywanie w procesie produkcji materiałów i surowców z krajów trzecich, które nie są stroną porozumienia o kumulacji pochodzenia towarów.

• **Kumulacja wielostronna** polega na wzajemnym traktowaniu surowców, materiałów, komponentów do produkcji pochodzących z kraju partnera jak pochodzące z własnego kraju.<sup>9</sup> Kumulacja wielostronna pozwala na ustalenie, iż produkt pochodzi z danego kraju, mimo że do produkcji tego towaru użyto materiały pochodzące z krajów tworzących wspólnie z tym krajem strefę wolnego handlu lub unię celną chociaż eksportowany będzie do strefy wolnego handlu lub unii celnej utworzonej przez dany kraj z inną grupą krajów. Kumulacja wielostronna pozwala więc na uznanie za pochodzący z Polski eksportowany

---

<sup>6</sup> Republika Czeska. *Poradnik eksportera i inwestora*, Ministerstwo Gospodarki Biuro Rady Handlowego Ambasady Rzeczypospolitej Polskiej w Pradze, Praga 1997, s. 64.

<sup>7</sup> Wartość dodana rozumiana jako cena EXW danego towaru pomniejszona o wartość celną wszystkich importowanych materiałów zużytych do produkcji danego towaru.

<sup>8</sup> Por. R. Woreta, *Reguły pochodzenia towarów warunkiem korzystania z preferencji handlowych*, op. cit., s. 28.

<sup>9</sup> Por. *Paneuropejska kumulacja reguł pochodzenia towarów*, „Wspólnoty Europejskie” lipiec-sierpień 1997, nr 7-8 (71-72), s. 17; także, R. Woreta, *Reguły pochodzenia towarów warunkiem korzystania z preferencji handlowych*, op. cit., s. 28.

do Unii Europejskiej produkt, do którego użyto materiałów i komponentów pochodzących z innych krajów CEFTA. W przypadku kumulacji wielostronnej limit dopuszczalnego udziału materiałów z krajów trzecich a więc tak zwanych materiałów niepochodzących jest znacznie mniejszy niż w przypadku kumulacji diagonalnej.

• **Kumulacja pełna** umożliwia natomiast nadanie produktowi pochodzenia w oparciu o kumulację procesów przetworzenia. O ile w kumulacji diagonalnej i wielostronnej warunkiem nadania pochodzenia jest zachowanie wystarczającego przetworzenia w każdej kolejnej fazie procesu przetworzenia produktu, o tyle w przypadku kumulacji pełnej warunkiem wystarczającym do nadania pochodzenia jest, aby łącznie wszystkie procesy przetworzenia spełniały zasadę wystarczającego przetworzenia. W praktyce kumulacja pełna oznacza, że nadanie pochodzenia danego produktu odbywa się poprzez sumowanie procesów produkcyjnych w ramach strefy wolnego handlu lub unii celnej, przy czym w odróżnieniu od poprzednich form kumulacji pochodzenia, nie musi być zachowany warunek wystarczającego przetworzenia w jednym z krajów. Nadanie pochodzenia następuje więc wtedy, gdy łącznie wszystkie procesy przetworzenia dokonane w kilku krajach należących np.: do strefy wolnego handlu, spełniają warunek wystarczającego przetworzenia. Kumulacja pełna jest czynnikiem dynamizującym wzajemną wymianę handlową krajów tworzących strefę wolnego handlu lub unię celną. W literaturze przedmiotu przyjmuje się, iż kumulacja pełna jest najszerszą formą kumulacji reguł pochodzenia.<sup>10</sup>

Z regułami kumulacji ściśle związane jest pojęcie zwrotu cła od surowców, materiałów, komponentów wykorzystywanych do produkcji towarów kierowanych na eksport. W umowach zawieranych między krajami o preferencyjnym traktowaniu towarów z zasady przyjmuje się, że komponenty pochodzące z krajów trzecich są obciążane cłami, które nie będą zwracane z chwilą realizacji transakcji eksportowej. Zasada ograniczenia zwrotu cła od komponentów niepochodzących (ang. *no-drawback rule*), ma zachęcać do dokonywania zakupów w krajach stronach porozumienia preferencyjnego gdyż w tylko w takim przypadku następuje zwrot pobranego uprzednio cła od komponentów pochodzących z importu, a z drugiej strony poprzez wprowa-

---

<sup>10</sup> Pogląd taki reprezentuje np. R. Woreta, *Reguły pochodzenia towarów warunkiem korzystania z preferencji handlowych*, op. cit., s. 28.

dzenie obciążenia celnego ma zniechęcać do dokonywania zakupów w krajach nie korzystających w danym kraju z preferencji.

W obowiązującym w latach dziewięćdziesiątych polskim prawie celnym<sup>11</sup> zasady ustalania kraju pochodzenia towaru określone zostały w artykule drugim, w którym zdefiniowano stosowane w ustawie określenia.

W świetle art.2 ust.14 polskiego Prawa celnego krajem pochodzenia:

1) płodów przyrody był kraj w którym:<sup>12</sup>

a) płody zostały wyhodowane, zebrane, wydobyte lub w inny sposób uzyskane,

b) płody przyrody zostały poddane obróbce lub przeróbce, jeżeli co najmniej 50% ogólnej ich wartości przypada na koszt robocizny i materiałów tego kraju, chyba że umowy międzynarodowe, których stroną jest Polska uregulowały tą kwestię inaczej,

2) zasobów morza i dna morskiego, jak również przetworów z nich wytworzonych był kraj, którego przedsiębiorstwo dokonało połowów, wydobycia lub przetworzenia,

3) wyrobów poddanych przeróbce lub obróbce – kraj, w którym dokonano obróbki lub przeróbki, jeżeli co najmniej 50% ogólnej ich wartości przypada na koszt robocizny i materiałów tego kraju, chyba że umowy międzynarodowe, których stroną jest Polska uregulowały tą kwestię inaczej,

4) wyrobów gotowych lub półgotowych – kraj, w którym wyroby te zostały wytworzone.

Problematyka reguł pochodzenia była przedmiotem wielostronnych negocjacji w ramach Rundy Urugwajskiej. Efektem wieloletnich negocjacji było przyjęcie Porozumienia w sprawie reguł pochodzenia wchodzącego do Aktu Końcowego Rundy Urugwajskiej.<sup>13</sup> W preambule do Porozumienia w sprawie reguł pochodzenia strony Aktu

---

<sup>11</sup> Por. Prawo celne z 28 grudnia 1998 r., Dz. U. z 1995 r., nr 85, poz. 427; także Prawo celne. Aktualny tekst ujednolicony, „Rzeczpospolita” nr 207 (4160) z 7 września 1995.

<sup>12</sup> Tamże.

<sup>13</sup> Por. Akt Końcowy Zawierający Wyniki Rundy Urugwajskiej Wielostronnych Negocjacji Handlowych, część I, II, Komitet ds. Negocjacji Handlowych, Marakesz 15 kwietnia 1994 roku.

Końcowego stwierdzają, że jasne i precyzyjne reguły pochodzenia ułatwiają przepływ strumieni handlu międzynarodowego i z tego względu nie powinny stanowić zbędnych barier handlowych, naruszać praw wynikających z GATT 1994, a przede wszystkim powinny być ustalane w sposób bezstronny, przejrzysty, spójny i neutralny oraz przewidywalny.<sup>14</sup>

Zdefiniowane w Porozumieniu Rundy Urugwajskiej reguły pochodzenia obejmują wszystkie reguły stosowane w niepreferencyjnych instrumentach polityki handlowej, takich jak:

- klauzula największego uprzywilejowania, wynikająca z Artykułów I, II, III, XI, XIII GATT 1994,
- cła antydumpingowe i wyrównawcze na podstawie Artykułu VI GATT 1994,
- środki ochronne na podstawie Artykułu XIX GATT 1994,
- wymogi oznaczania pochodzenia wynikające z Artykułu IX GATT 1994 oraz jakiegokolwiek dyskryminacyjne ograniczenia ilościowe lub kontyngenty taryfowe,
- reguły pochodzenia stosowane dla zakupów rządowych oraz statystyk handlowych.<sup>15</sup>

Porozumieniu stanowiące załącznik do Aktu Końcowego Rundy Urugwajskiej powołało Komitet Reguł Pochodzenia złożony z przedstawicieli każdego z krajów oraz ustanowiło Komitet Techniczny do spraw Reguł Pochodzenia pod auspicjami Rady Współpracy Celnej (CCC). Kraje strony Porozumienia zobowiązały się także do dostarczenia do Sekretariatu WTO, w ciągu 90 dni od daty wejścia w życie dla danego kraju Porozumienia swoich reguł pochodzenia oraz wszelkich innych aktów pranych, procedur administracyjnych związanych z regułami pochodzenia. Określona w Porozumieniu Rundy Urugwajskiej harmonizacja reguł pochodzenia ma być oparta na następujących siedmiu zasadach:<sup>16</sup>

---

<sup>14</sup> Por. Porozumienie w sprawie reguł pochodzenia, Dz. U. z 1996 r., nr 32, poz. 143.

<sup>15</sup> Por. Artykuł 1 ust. 2 Porozumienia w sprawie reguł pochodzenia, Dz. U. z 1996 r., nr 32, poz. 143.

<sup>16</sup> Por. Część IV. Harmonizacja reguł pochodzenia, Porozumienia w sprawie reguł pochodzenia, Dz. U. z 1996 r., nr 32, poz. 143. Prace nad harmonizacją powinny się rozpocząć w najkrótszym terminie od wejścia w życie Porozumienia WTO i zakończyć w ciągu trzech lat od ich rozpoczęcia.

1) reguły pochodzenia powinny być stosowane w sposób jednaki dla wszystkich celów,

2) reguły powinny określać, iż krajem określonym jako kraj pochodzenia danego towaru będzie kraj, w którym towar ten został całkowicie uzyskany lub też w przypadku kiedy więcej niż jeden kraj jest zaangażowany w produkcję tego towaru, kraj, w którym dokonano jego ostatniego istotnego przetworzenia,

3) reguły powinny być obiektywne, zrozumiałe i przewidywalne,

4) niezależnie od środka lub instrumentu, z którym wiążą się reguły pochodzenia, nie będą one bezpośrednio lub pośrednio stosowane jako instrumenty osiągania celów handlowych. Nie powinny one powodować skutków o charakterze ograniczającym, wypaczającym lub zakłócającym handel międzynarodowy. Nie powinny stawiać nadmiernie surowych wymogów lub wymagać spełnienia warunków nie związanych z produkcją lub przetworzeniem jako warunków niezbędnych do określenia kraju pochodzenia. Jednakże koszty nie związane bezpośrednio z produkcją lub przetwarzaniem mogą zostać uwzględnione z celach zastosowania kryterium udziału procentowego *ad valorem*,

5) reguły pochodzenia powinny być stosowane w sposób konsekwentny, jednolity, bezstronny oraz rozsądny,

6) reguły powinny być spójne,

7) reguły pochodzenia powinny opierać się na kryterium pozytywnym. Kryteria negatywne mogą być stosowane w celu wyjaśnienia kryterium pozytywnego.

Integralną częścią Porozumienia w sprawie reguł pochodzenia jest Wspólna Deklaracja w sprawie preferencyjnych reguł pochodzenia,<sup>17</sup> w której znajduje się stwierdzenie, iż niektórzy Członkowie stosują preferencyjne reguły pochodzenia wynikające z umownych lub autonomicznych systemów handlowych prowadzących do przyznania preferencji taryfowych wykraczających poza zakres stosowania ust.1 Artykułu I GATT 1994. Kraje stosujące preferencyjne reguły zobowiązały się, iż będą dostarczać do Sekretariatu WTO swoje preferencyjne reguły pochodzenia wraz z wszelkimi związanymi z nimi aktami prawnymi, procedurami administracyjnymi itp. Wspólna deklaracja

---

<sup>17</sup> Por. załącznik II. Wspólna Deklaracja w sprawie preferencyjnych reguł pochodzenia, Dz. U. z 1996, nr 32, poz. 143.

precyzuje warunki, na jakich stosowane będą preferencyjne reguły pochodzenia.<sup>18</sup>

Nieco odmiennie zdefiniowano reguły pochodzenia towarów w Układzie Europejskim ustanawiającym stowarzyszenie między Wspólnotami Europejskimi i Polską oraz w Środkowoeuropejskiej Umowie o Wolnym Handlu CEFTA.

Reguły pochodzenia towarów w Środkowoeuropejskiej Umowie o Wolnym Handlu CEFTA<sup>19</sup> określone zostały w artykule 16 Umowy oraz Protokole 7, w którym ustalono reguły pochodzenia oraz związane z nimi metody współpracy.<sup>20</sup> Za towar spełniający wymogi reguł pochodzenia Strony Umowy CEFTA uznały produkt całkowicie wytworzony w danym kraju CEFTA bez udziału materiałów importowanych z krajów trzecich oraz produkt zawierający wprawdzie materiały importowane pod warunkiem, że materiały te zostały wystarczająco przetworzone w danym kraju CEFTA względnie pochodzą z państwa importera będącego stroną Umowy – CEFTA. Protokół 7 do Umowy CEFTA obowiązywał do końca 1996 roku. Począwszy od 1 stycznia 1997 roku obowiązuje nowy Protokół 7, który wraz z załącznikami stanowi integralną część przyjętego w dniu 13 września 1996 roku w Jasnej, Protokołu Dodatkowego nr 4 do Środkowoeuropejskiej Umowy o Wolnym Handlu.<sup>21</sup>

Zgodnie z nowym Protokołem 7 za produkty pochodzące z Państwa-Strony (CEFTA) uważa się produkty całkowicie uzyskane<sup>22</sup> tym Państwie-Stronie oraz produkty uzyskane w tym Państwie-Stronie zawierające materiały, które nie zostały tam w pełni uzyskane, pod warunkiem, że materiały te zostały poddane wystarczającej obróbce lub

---

<sup>18</sup> Por. Synteza Umowy o Ustanowieniu Światowej Organizacji Handlu (WTO) wraz z aneksami, MWGzZ, Stały Przedstawiciel RP przy GATT, Genewa, grudzień 1994.

<sup>19</sup> Dz. U. RP, Środkowoeuropejska Umowa o Wolnym Handlu CEFTA zawarta przez Republikę Czeską, Republikę Węgierską, Republikę Słowacką i Rzeczpospolitą Polską sporządzona w Krakowie dnia 21 grudnia 1992 r., Załącznik do nru 129, poz. 637 z dnia 8 grudnia 1994 r.

<sup>20</sup> Por. A. B. Kisiel-Łowczyc, *CEFTA – Środkowoeuropejska Strefa Wolnego Handlu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996, s. 40.

<sup>21</sup> Por. protokół Dodatkowy nr 4 do Środkowoeuropejskiej Umowy o Wolnym Handlu (CEFTA), Dz. U. RP, Załącznik do nru 158, poz. 809 z dnia 31 grudnia 1996 r.

<sup>22</sup> Pojęcie produktu całkowicie uzyskanego zdefiniowane jest w Artykule 5 Protokołu.

przetworzeniu na terenie tego Państwa-Strony. Nowy Protokół 7 określa także zasady kumulacji dwustronnej i wielostronnej.<sup>23</sup> W załączniku II do Protokołu Państwa-Strony określiły procesy obróbki lub przetworzenia, które muszą być dokonane na materiałach nie pochodzących, aby wytworzone produkty uzyskały status pochodzenia.

Zgodnie z Protokołem 4 Umowy Przejściowej dotyczącej przepływu towarów, towary pochodzące z Polski, spełniające wymogi reguł pochodzenia, uzyskały preferencje celne na rynkach Wspólnot Europejskich (i odwrotnie). W myśl reguł pochodzenia za towary pochodzące z Polski (ze Wspólnot) uznane zostały:<sup>24</sup>

1. Towary całkowicie uzyskane w danym kraju:
  - a) produkty mineralne wydobyte z ziemi lub dna morskiego tego kraju,
  - b) produkty roślinne zebrane w tym kraju,
  - c) żywe zwierzęta urodzone i wyhodowane w danym kraju,
  - d) produkty otrzymane ze zwierząt żyjących w tym kraju,
  - e) produkty pochodzące z rybołówstwa śródlądowego i łowiectwa prowadzonych w tym kraju,
  - f) produkty pochodzące z rybołówstwa morskiego i inne produkty uzyskane z morza przez flotę tego kraju,
  - g) produkty wytworzone na pokładach statków-przetwórní, należących do floty danego kraju z surowców pochodzących ze źródeł wymienionych w punkcie f,
  - h) zgromadzone w danym kraju surowce wtórne,
  - i) odpadki i resztki pochodzące z procesów przemysłowych realizowanych na terenie danego kraju,
  - j) towary wyprodukowane w danym kraju wyłącznie z materiałów wymienionych w punktach od a do i.

2. Towar wyprodukowany w danym kraju z importowanych surowców i materiałów, jeśli w wyniku procesu przetwórczego zmieniła się jego 4-cyfrowa pozycja taryfowa (tzn. jest ona inna niż pozycja taryfowa użytych surowców, składników, części i wszelkich innych produktów użytych do produkcji danego wyrobu). Produkty importo-

---

<sup>23</sup> Zasady kumulacji wielostronnej określone zostały a Artykule 4 nowego Protokołu 7.

<sup>24</sup> Por. *Reguły pochodzenia towarów (świadectwo pochodzenia EUR.1 i EUR.2)*, „Wspólnoty Europejskie” Biuletyn Informacyjny nr 1 z 28 stycznia 1992, s. 67.



wane poddawane w danym kraju tylko prostym zabiegom konserwującym względnie tylko przepakowywane, butelkowane, odmiennie oznakowane, łączone lub mieszane, itp. – nie mogły być uznane w świetle Umowy Przejściowej jako produkty pochodzące a tym samym nie mogły korzystać w kraju importu z preferencji celnych.<sup>25</sup>

W Umowie Przejściowej przyjęto, iż zużyte w produkcji takie czynniki jak: energia elektryczna, paliwa, budynki fabryczne, maszyny i urządzenia pochodzące z krajów trzecich są neutralne z punktu widzenia pochodzenia towaru a tym samym nie były uwzględniane w trakcie ustalania kraju pochodzenia danego produktu. Warto także podkreślić, iż zgodnie z Umową Przejściową warunkiem preferencyjnego traktowania towarów było udokumentowanie pochodzenia towaru zgodnie z przyjętymi regułami pochodzenia, ale jednocześnie dany towar musiał być bezpośrednio przesłany z Polski do danego kraju Wspólnot Europejskich i vice versa. Towary przesyłane z Polski do Wspólnot (i odwrotnie), które przebywały czasowo na terenie Czech, Słowacji i Węgier, ale nie były poddane żadnym procesom przetwórczym, względnie poddane zostały procesom nie zmieniającym statusu tego towaru, nie traciły statusu towaru pochodzącego ze Wspólnot lub Polski.<sup>26</sup>

Od chwili wejścia w życie Umowy Przejściowej do końca czerwca 1994 roku świadectwa potwierdzające pochodzenie towaru tzw. EUR.1<sup>27</sup> oraz EUR.2 wystawiane były przez oddziały Krajowej Izby Gospodarczej a potwierdzane pieczęcią właściwego urzędu celnego. Poczynając od 1 lipca 1994 roku, zgodnie z Protokołem 4 Układu Europejskiego, świadectwa te wystawiane były jedynie przez polskie urzędy celne.<sup>28</sup>

---

<sup>25</sup> Tamże.

<sup>26</sup> Umowa Przejściowa dopuszczała także w przypadku pojedynczej wysyłki, czasowe przebywanie danej przesyłki na terytorium trzeciego kraju pod warunkiem, iż towar nie był poddany jakimkolwiek procesom przetwórczym z wyjątkiem załadunku i wyładunku, przechowywania w dobrych warunkach, jeśli znajdował się stale pod opieką kraju tranzytowego co powinno być odpowiednio udokumentowane.

<sup>27</sup> Świadectwo EUR.1, wystawiane przez eksportera lub upoważnionego przez niego przedstawiciela było potrzebne przy przesyłkach towarowych o wartości celnej przekraczającej 5110 ecu. natomiast przy przesyłkach o wartości niższej wymagany był dokument EUR.2.

<sup>28</sup> Por. *Nowy tryb wystawiania świadectw pochodzenia towarów w eksporcie do Unii Europejskiej*, „Wspólnoty Europejskie” wrzesień 1994, nr 9 (37), s. 41-42.

Kolejna istotna modyfikacja reguł pochodzenia towarów w wymianie handlowej Polski ze Wspólnotami Europejskimi nastąpiła z dniem 1 lipca 1997 roku. Zmiany te zostały wprowadzone przez Porozumienie w formie wymiany listów podpisane w Brukseli dnia 24 czerwca 1997 roku.<sup>29</sup>

W świetle powyższego Porozumienia za pochodzące ze Wspólnoty<sup>30</sup> uważane będą następujące produkty:<sup>31</sup>

- a) produkty całkowicie uzyskane we Wspólnocie,
- b) produkty uzyskane we wspólnocie zawierające materiały, które nie zostały w pełni tam uzyskane, pod warunkiem że materiały te zostały poddane wystarczającej obróbce lub przetworzeniu we Wspólnocie,
- c) produkty pochodzące z Europejskiego Obszaru Gospodarczego w rozumieniu Protokołu 4 do Porozumienia o Europejskim Obszarze Gospodarczym,

Natomiast za produkty pochodzące z Polski będą uważane:

- a) produkty całkowicie uzyskane w Polsce,
- b) produkty uzyskane w Polsce zawierające materiały, które nie zostały tam w pełni uzyskane, pod warunkiem, że materiały te poddane zostały wystarczającej obróbce lub przetworzeniu w Polsce.

Przy czym za produkty całkowicie uzyskane we Wspólnocie lub w Polsce, w świetle artykułu 5 Porozumienia w sprawie zmiany Protokołu 4 do Układu Europejskiego uważane będą:<sup>32</sup>

- a) produkty mineralne wydobyte z ich ziemi lub z dna morskiego,
- b) produkty roślinne tam zebrane,
- c) żywe zwierzęta tam urodzone i wyhodowane,

---

<sup>29</sup> Por. Porozumienie w formie wymiany listów między Rzeczpospolitą Polską a Wspólnotami Europejskimi w sprawie zmiany Protokołu nr 4 do Układu Europejskiego ustanawiającego stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską z jednej strony a Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi, z drugiej strony, dotyczącego definicji pojęcia „produkty pochodzące” i metod współpracy administracyjnej, podpisane w Brukseli dnia 24 czerwca 1997 r., [cytowane dalej jako Porozumienie z dnia 24 czerwca 1997 r.], Dz. U. RP Załącznik do nru 104, poz. 662 z dnia 4 września 1997 r.

<sup>30</sup> Produkty pochodzące z Ceuty i Melilli nie są traktowane jako pochodzące ze Wspólnoty.

<sup>31</sup> Por. Artykuł 2 Porozumienia z dnia 24 czerwca 1997 r., Dz. U. RP, Załącznik do nru 104, poz. 662 z dnia 4 września 1997 r.

<sup>32</sup> Porozumienia z dnia 24 czerwca 1997 r., Dz. U. RP, Załącznik do nru 104, poz. 662 z dnia 4 września 1997 r.

d) produkty uzyskane od żywych zwierząt tam wyhodowanych,  
e) produkty uzyskane przez polowanie lub rybołówstwo tam przeprowadzone,

f) produkty rybołówstwa morskiego i inne produkty wydobyte z morza poza wodami terytorialnymi Wspólnoty lub Polski przez ich statki,<sup>33</sup>

g) produkty wytworzone na pokładzie ich statków-przetwórní wyłącznie z produktów, o których mowa w punkcie (f),

h) używane artykuły tam zebrane nadające się tylko do odzysku surowców, łącznie z używanymi oponami nadającymi się tylko do bieżnikowania lub do wykorzystania jako odpady,

i) odpady i złom powstający w wyniku działalności wytwórczej tam przeprowadzonej,

j) produkty wydobyte z ziemi dna morskiego lub spod ziemi dna morskiego poza ich wodami terytorialnymi, pod warunkiem że mają wyłączne prawa do użytkowania tych terenów,

k) towary wytworzone tam wyłącznie z produktów wymienionych w podpunktach od (a) do (j).

Produkty, które nie są całkowicie uzyskane, mogą być uważane za pochodzące z Polski lub ze Wspólnot, jeśli zostaną poddane wystarczającej obróbce lub przetworzeniu. Wykaz procesów obróbki lub przetworzenia, które muszą być dokonane na materiałach niepochodzących, aby wytworzone produkty uzyskały status pochodzenia został bardzo precyzyjnie określony dla poszczególnych produktów, materiałów, komponentów i dołączony do Porozumienia w formie Załącznika II stanowiącego integralną część Porozumienia. Dodatkowo, Porozumienie

---

<sup>33</sup> Określenia ich statki i ich statki-przetwórní, odnosi się tylko do statków i statków-przetwórní: (a) które są wpisane do rejestru lub zarejestrowane w państwie członkowskim Wspólnoty lub Polski; (b) które pływają pod banderą Państwa członkowskiego lub Polski; (c) które w części wynoszącej przynajmniej 50% są własnością obywateli Państw członkowskich Wspólnoty lub Polski, lub spółki z głównym zarządem mieszcącym się w jednym z tych krajów, której dyrektorem lub dyrektorami, przewodniczącym zarządu lub rady nadzorczej i większością członków tych zarządów są obywatele Państw członkowskich lub Polski i w których ponadto, w przypadku spółek lub spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, przynajmniej połowa kapitału należy do tych Państw lub do ich organizacji publicznych bądź do ich obywateli; (d) w których kapitan i oficerowie są obywatelami państw członkowskich lub Polski; (e) w których przynajmniej 75% ich załogi jest obywatelami Państw członkowskich Wspólnoty lub Polski.

przewiduje możliwość użycia materiałów nie pochodzących pod warunkiem, iż ich łączna wartość nie przekracza 10% ceny EXW (*ex-works*), a ponadto żaden z udziałów procentowych określony w Załączniku II jako wartość maksymalna materiałów nie pochodzących nie został przekroczony. Z punktu widzenia procedury ustalania pochodzenia, elementami neutralnymi<sup>34</sup> są energia elektryczna i paliwo, maszyny i narzędzia, fabryka i wyposażenie oraz towary, które nie wchodzi i nie są planowane do wejścia w końcowy skład produktu.

Porozumienie z 24 czerwca 1997 roku wprowadza zasadę kumulacji dwustronnej i kumulacji wielostronnej we wzajemnej wymianie handlowej.<sup>35</sup>

Zgodnie z zasadami kumulacji dwustronnej materiały ze Wspólnoty będą uważane za materiały pochodzące z Polski, jeśli zostaną użyte do produkcji towaru tam uzyskanego (i vice versa), bez konieczności poddania ich wystarczającej obróbki lub przetworzenia, pod warunkiem, że zostały one poddane obróbce lub przetworzeniu wykraczającemu poza zakres prostych czynności takich jak: zmiana opakowania, rozdzielanie i łączenie przesyłek, umieszczanie znaków, prosty montaż, sortowanie, segregowanie, czynności mające na celu zachowanie w dobrym stanie produktu w czasie transportu itp.<sup>36</sup>

---

<sup>34</sup> Zgodnie z artykułem 11 Porozumienia z 24 czerwca 1997 r., przy ustalaniu kraju pochodzenia towaru, nie ma potrzeby ustalenia kraju pochodzenia elementów neutralnych, a więc składników, które mogły być użyte w procesie produkcji danego towaru.

<sup>35</sup> *Paneuropejska kumulacja reguł pochodzenia towarów*, „Wspólnoty Europejskie”, lipiec-sierpień 1997, nr 7-8 (71-72).

<sup>36</sup> Porozumienie podpisane w Brukseli w dniu 24 czerwca 1997 r., określa, iż następujące operacje uważane są za niewystarczającą obróbkę lub przetworzenie dla nadania statusu produktom pochodzącym:

a) czynności mające na celu zapewnienie zachowania produktów w dobrym stanie podczas transportu i magazynowania (wietrzenie, rozkładanie, suszenie, chłodzenie, umieszczanie w roztworze soli, dwutlenku siarki lub w innych roztworach wodnych, usuwanie uszkodzonych części i podobne operacje,

b) proste czynności polegające na usuwaniu kurzu, przesiewaniu lub sortowaniu, segregowaniu, dobieieraniu (łącznie z kompletowaniem zestawów towarów), myciu, malowaniu, rozcinaniu,

c) zmiany opakowania oraz rozdzielanie i łączenie przesyłek; zwykle umieszczanie w butelkach, kolbach, workach, skrzynkach, pudełkach, umocowanie na kartach lub planszach, itp.; oraz wszystkie inne proste czynności związane z pakowaniem,

d) umieszczanie znaków, etykiet i innych podobnych wyróżniających oznakowań na towarach lub na ich opakowaniach,

Kumulacja wielostronna określona w Porozumieniu umożliwia uznanie materiałów pochodzących z Węgier, Republiki Czeskiej, Republiki Słowackiej, Bułgarii, Rumunii, Łotwy, Litwy, Estonii, Słowenii, Islandii, Norwegii lub Szwajcarii za materiały pochodzące ze Wspólnoty lub Polski, jeśli zostaną włączone do produktu tam uzyskanego bez konieczności poddania ich tam wystarczającej obróbce lub przetworzeniu. Warunkiem niezbędnym uznania, iż produkty te pochodzą ze Wspólnoty lub Polski jest, aby wartość dodana we Wspólnocie lub Polsce przewyższała wartość użytych materiałów pochodzących z któregośkolwiek wymienionych uprzednio krajów. Jeśli natomiast wartość dodana jest niższa, wtedy produkty uznawane będą za produkty pochodzące z tego z wymienionych krajów, który ma największy udział użytych materiałów pochodzących. Kumulacja wielostronna może mieć miejsce tylko wtedy, gdy użyte materiały uzyskały status pochodzących według reguł pochodzenia identycznych do reguł przyjętych w cytowanym Porozumieniu zawartym pomiędzy Polską a Wspólnotami Europejskimi.

Zgodnie z Porozumieniem z dnia 24 czerwca 1997 roku z preferencyjnego traktowania mogą korzystać produkty, które są transportowane bezpośrednio między Wspólnotą i Polską lub przez terytoria krajów objętych kumulacją wielostronną. Jeśli natomiast transport towarów odbywa się przez terytoria innych krajów, warunkiem zachowania preferencji wynikających z kumulacji wielostronnej jest, aby podczas przeladowywania lub czasowego składowania na terytorium kraju trzeciego, towar podlegał dozorowi władz celnych kraju tranzytu<sup>37</sup> i nie podlegał czynnościom innym niż wyładunek, ponowny załadunek względnie czynnościom niezbędnym w celu utrzymania towaru w dobrym stanie lub kondycji.

---

e) proste mieszanie produktów, również różnych rodzajów, gdzie jeden lub więcej składników mieszaniny nie spełnia warunków ustalonych w niniejszym Protokole, umożliwiających uznanie ich za pochodzące ze Wspólnoty lub z Polski,

f) prosty montaż części dla otrzymania kompletnego wyrobu,

g) połączenie dwóch lub więcej operacji wymienionych w podpunktach od (a) do (f),

h) ubój zwierząt.

<sup>37</sup> W świadectwie wystawianym przez władze celne kraju tranzytu powinny się znaleźć informacje zawierające dokładny opis towaru, warunki tranzytu, terminy wyładowania i załadowania itp.

Materiały, akcesoria, części zamienne, opakowania oraz narzędzia nie pochodzące użyte do produkcji towarów pochodzących z Polski lub Wspólnoty, zgodnie z przyjętymi procedurami (*non-draw-back rule* – artykuł 15 Porozumienia) nie mogą we Wspólnocie i w Polsce korzystać ze zwrotu lub zwolnień z żadnego rodzaju cel, jakichkolwiek refundacji, ulg zwolnień z płatności tak bezpośrednich, jak i pośrednich.

Porozumienie wprowadza uproszczenie zasad dokumentowania pochodzenia towarów. Przejawia się to między innymi w rezygnacji od 1 lipca 1997 roku z obowiązujących do tego okresu takich dokumentów, jak długoterminowe świadectwo EUR.1 oraz świadectwa EUR.2. Warunkiem niezbędnym do skorzystania z postanowień Porozumienia z 24 czerwca 1997 r. stało się natomiast przedłożenie świadectwa przewozowego EUR.1 wystawianego przez władze celne kraju eksportera, względnie sporządzenie deklaracji na fakturze.<sup>38</sup> Natomiast produkty wysyłane pocztą jako małe paczki od osób prywatnych mogą być deklarowane na stosownej deklaracji celnej lub kartce papieru dołączonej do dokumentu pocztowego. Produkty stanowiące bagaż podróżnych lub wysyłane pocztą jako małe paczki od osób prywatnych są dopuszczane jako produkty pochodzące bez konieczności przedkładania stosownych dokumentów, jeśli nie są importowane w celach handlowych.

Konieczność dostosowania polskiego systemu celnego do rozwiązań określonych w konwencjach międzynarodowych podpisanych przez Polskę w latach dziewięćdziesiątych, perspektywa członkostwa w Unii Europejskiej zdeterminowały konieczność nowelizacji w naszym kraju zasad określania kraju pochodzenia towaru. Zasady ustalania kraju pochodzenia towarów przywożonych na polski obszar celny oraz towarów wywożonych z polskiego obszaru celnego określone zostały w artykułach 15 – 20 Kodeksu celnego.<sup>39</sup>

Obowiązujący od 1 stycznia 1998 roku Kodeks celny w Tytule II Elementy kalkulacyjne, Dział II Pochodzenie towarów, wprowadza podział pochodzenia towarów na preferencyjne i niepreferencyjne.

---

<sup>38</sup> Deklaracja na fakturze może być sporządzona przez upoważnionego eksportera albo przez każdego eksportera dla każdej przesyłki składającej się z jednego lub wielu opakowań zawierających produkty pochodzące, których łączna wartość nie przekracza 6000 ecu.

<sup>39</sup> Por. Ustawa z dnia 9 stycznia 1997 r. Kodeks celny, Dz. U., nr 23, poz. 117, nr 64 poz. 407, nr 121 poz. 770, nr 157 poz. 1026, nr 160 poz. 1084, także, G. Zdienicka-Kaczocha, *Kodeks celny z komentarzem*, Wydawnictwo Sigma, Skierniewice 1998.

Towar może mieć w Polsce preferencyjne pochodzenie na podstawie zasad ustalania preferencyjnych stawek celnych, wynikających z zawartych przez Polskę umów międzynarodowych, względnie na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów ustalającego preferencyjne stawki celne przyjęte jednostronnie przez Polskę w stosunku do określonego kraju, grupy krajów lub regionów. Preferencyjne reguły pochodzenia towarów w odniesieniu do towarów pochodzących z krajów lub grup krajów, z którymi Polska zawarła umowy o tworzeniu strefy wolnego handlu zdefiniowane są bezpośrednio w tych umowach.<sup>40</sup> Warunkiem skorzystania z obniżonych stawek celnych jest odpowiednie udokumentowanie preferencyjnego pochodzenia towarów.

Towarami, do których stosuje się preferencyjne stawki celne przyjęte jednostronnie przez Polskę w odniesieniu do niektórych krajów, grup krajów lub regionów określanych w przepisach mianem krajów korzystających,<sup>41</sup> są towary pochodzące z kraju korzystającego, bezpośrednio przywożone z tego kraju do Polski<sup>42</sup> przy czym pochodzenie towaru musi być udokumentowane świadectwem pochodzenia na specjalnym formularzu.<sup>43</sup> Za towary pochodzące z kraju korzystającego w Polsce z preferencyjnych stawek celnych uznaje się towary:

I. Produkty całkowicie uzyskane w tym kraju, takie jak:

1. produkty mineralne wydobyte na jego terytorium z ziemi lub dna morskiego,
2. rośliny i produkty roślinne tam zebrane,

---

<sup>40</sup> Por. Umowa z Litwą – Załącznik do Dz. U. 105 z 1998 r., poz. 657; Umowa z Łotwą – Załącznik do Dz. U., nr 42 z 1998 r., poz. 241; Umowa z Izraelem – Załącznik do Dz. U., nr 26 z 1998 r., poz. 147; Umowa z Wyspami Owczymi – Załącznik do Dz. U., nr 63 z 1999 r., poz. 63; Umowa z Estonią nie została jeszcze opublikowana.

<sup>41</sup> Określenie kraj korzystający obejmuje także morza terytorialne tego kraju.

<sup>42</sup> Za towary przywożone bezpośrednio z kraju korzystającego do RP, uważa się towar przesyłany transportem przemysłowym przez terytorium krajów innych niż kraj korzystający oraz towary transportowane z kraju pochodzenia do Polski bez wprowadzania na terytorium kraju trzeciego, a jeśli przez terytorium kraju trzeciego to pod warunkiem, że pozostawały pod dozorem organów celnych kraju tranzytu lub składania pod warunkiem, że nie podlegały tam innym operacjom, takim jak składanie, przeładunek lub operacjom zapewniającym utrzymanie w nie zmienionym stanie.

<sup>43</sup> Por. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 października 1997 r. w sprawie określenia reguł ustalania preferencyjnego pochodzenia towarów oraz sposobu jego dokumentowania, Dz. U. z dnia 30 października 1997 r., nr 134 poz. 886, [Dz.U. 97.134.886].

3. żywe zwierzęta tam urodzone i wyhodowane,
4. produkty uzyskane od żywych zwierząt tam wyhodowanych,
5. produkty uzyskane przez polowanie lub rybołówstwo przeprowadzone na jego terytorium,
6. produkty rybołówstwa morskiego i inne produkty wydobyte z mórz znajdujących się poza morzami terytorialnymi przez statki kraju korzystającego,
7. produkty wytworzone na pokładzie statków przetwórci kraju korzystającego wyłącznie z produktów rybołówstwa morskiego i innych produktów wydobytych z mórz znajdujących się poza morzami terytorialnymi przez statki kraju korzystającego,<sup>44</sup>
8. produkty używane tam zebrane, nadające się tylko do odzyskiwania surowców, łącznie z używanymi oponami nadającymi się do bieżnikowania lub do wykorzystania jako odpady,
9. odpady i złom powstające z wyniku działalności wytwórczej tam przeprowadzonej,
10. produkty wydobyte z dna morskiego lub z wnętrza ziemi pod nim, znajdującym się poza ich morzami terytorialnymi, pod warunkiem że kraj korzystający posiada wyłączne prawa do eksploatacji tego dna lub wnętrza ziemi pod nim,

---

<sup>44</sup> Określenia statek i statek przetwórci kraju korzystającego, oznaczają statki i statki przetwórcze, które łącznie spełniają następujące warunki: 1) są wpisane do rejestru lub zarejestrowane w kraju korzystającym lub RP, 2) pływają pod banderą kraju korzystającego lub RP, 3) są w części wynoszącej co najmniej 50% własnością osoby fizycznej będącej obywatelem kraju korzystającego lub RP, albo osoby prawnej bądź jednostki organizacyjnej nie posiadającej osobowości prawnej z zarządem mieszczącym się w jednym z tych krajów, której dyrektorem lub dyrektorami, przewodniczącymi zarządu lub rady nadzorczej i większością członków tych zarządów są obywatele kraju korzystającego lub RP i w których przynajmniej połowa kapitału należy do kraju korzystającego lub RP, do ich organizacji publicznych albo do ich obywateli, 4) ich kapitan i oficerowie są obywatelami kraju korzystającego lub RP, 5) co najmniej 75% ich załogi jest obywatelami kraju korzystającego lub RP. Por. § 3 ust.2 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 21 października 1997 r. w sprawie określenia reguł ustalania preferencyjnego pochodzenia towarów oraz sposobów jego dokumentowania, op. cit., Dz. U. 97.134.886.



11. produkty wytworzone w kraju korzystającym wyłącznie z produktów, o których mowa w pkt. 1-10, lub z ich pochodnych na dowolnym etapie przetworzenia.

II. Produkty, do których wytworzenia użyto produktów innych niż całkowicie uzyskane, pod warunkiem, że materiały te zostały poddane w tym kraju wystarczającemu przetworzeniu, przy czym za wystarczającą obróbkę lub przetworzenie uznaje się proces przetworzenia powodujący, iż wytworzony produkt klasyfikowany jest w innej pozycji HS niż pozycja każdego z użytych w tym procesie materiałów nie pochodzących z danego kraju. Czynności takie jak: sortowanie, zmiana opakowania, zabezpieczanie produktów w czasie transportu, konfekcjonowanie, znakowanie produktów, proste mieszanie produktów jednorodnych, proste łączenie produktów w celu złożenia produktu kompletnego, lub kombinacja tych czynności, podobnie jak ubój zwierząt, w świetle polskiego prawa nie wystarczają do nadania pochodzenia produktom.<sup>45</sup> Warto przy tym podkreślić, iż do określenia pochodzenia produktu nie jest istotne pochodzenie; energii elektrycznej i paliwa, fabryki i jej wyposażenia, maszyn i urządzeń oraz towarów wykorzystywanych w procesie produkcji, które nie wchodzą jednak w końcowy skład produktu.

Warunkiem skorzystania w Polsce z preferencyjnych stawek celnych jest udokumentowanie pochodzenia towarów:

a) świadectwem pochodzenia na Formularzu „A” zachowującym ważność przez 10 miesięcy od daty jego wydania przez właściwe władze kraju korzystającego,

b) „deklaracją na fakturze”, specyfikacji wysyłkowej lub innym dokumencie handlowym opisującym towary, *(których łączna wartość nie przekracza 3000 euro)*, złożoną przez osobę wywożącą towar z kraju korzystającego.<sup>46</sup>

Preferencyjne stawki celne, bez konieczności przedstawienia świadectwa pochodzenia na Formularzu „A” lub deklaracji na fakturze,

---

<sup>45</sup> Por. § 7 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 21 października 1997 r. w sprawie określenia reguł ustalania preferencyjnego pochodzenia towarów oraz sposobów jego dokumentowania, op. cit., Dz.U. 97.134.886.

<sup>46</sup> Warunki, jakie musi spełniać deklaracja na fakturze określone zostały w § 24 ust. 1 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 21 października 1997 r. w sprawie określenia reguł ustalania preferencyjnego pochodzenia towarów oraz sposobów jego dokumentowania, op. cit., Dz. U. 97.134.886,

mogą być zastosowane w odniesieniu do towarów wchodzących w skład małych paczek wysyłanych przez osoby prywatne do osób prywatnych jeśli ich łączna wartość nie przekracza 215 euro lub towarów stanowiących część osobistego bagażu podróżnego jeśli ich łączna wartość nie przekracza 600 euro.

Pochodzenie produktów polskich dla celów kumulacji pochodzenia, powinno być udokumentowane świadectwem przewozowym EUR.1.<sup>47</sup>

Reguły ustalania niepreferencyjnego pochodzenia towarów określone zostały w artykułach 16-19 Kodeksu celnego. Niepreferencyjne pochodzenie towarów oznacza, iż w odniesieniu do tej grupy towarów stosowane są stawki celne zawarte w taryfie celnej importowej względnie inne pozataryfowe środki polityki handlowej ustanowione na podstawie odrębnych przepisów.

Zgodnie z obowiązującymi przepisami,<sup>48</sup> w odniesieniu do niektórych towarów (określonych w Wykazie nr 3 do Rozporządzenia RM z 15.10.1997), pochodzenie musi być dokumentowane świadectwem pochodzenia. W odniesieniu do pozostałych towarów dowodem pochodzenia może być:

---

<sup>47</sup> Dla kumulacji pochodzenia świadectwo EUR.1 powinno spełniać następujące warunki: 1) formularz powinien być wydrukowany w języku polskim, lub jeśli wymagają tego warunki handlu w innym języku, 2) świadectwo powinno być sporządzone w języku polskim, angielskim, lub francuskim, 3) świadectwo powinno być wypełnione odręcznie tuszem lub atramentem i drukowanymi literami albo maszynowo, 4) formularz powinien mieć wymiary 210 mm x 297 mm, z tolerancją wynoszącą do minus 5 mm lub plus 8 mm, 5) papier używany do świadectw powinien być biały, rodzaju nadającego się do pisania, nie może zawierać ściery drzewnego i musi ważyć nie mniej niż 25 g/m<sup>2</sup>, 6) formularz powinien mieć wydrukowany w tle zielony wzór giloszący, powodujący, że każde sfalszowanie metodą mechaniczną lub chemiczną stanie się widoczne, 7) formularz musi mieć nazwę i adres drukarni lub znak, za którego pomocą drukarnia może być zidentyfikowana, 8) świadectwo powinno mieć numer seryjny, drukowany lub nie, za którego pomocą może być zidentyfikowana. Por. § 26 ust. 1 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 21 października 1997 r. w sprawie określenia regul ustalania preferencyjnego pochodzenia towarów oraz sposobów jego dokumentowania, op. cit., Dz. U. 97.134.886.

<sup>48</sup> Por. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 15 października 1997 r., w sprawie określenia szczegółowych zasad i trybu ustalania niepreferencyjnego pochodzenia towarów, sposobu jego dokumentowania oraz listy towarów, których pochodzenie musi być udokumentowane świadectwem pochodzenia. Dz. U. z dnia 24 października 1997 r., nr 130, poz. 851,

- świadectwo pochodzenia,
- faktura, specyfikacja towarów, kontrakt, świadectwo jakości lub inny dokument urzędowy, o ile w tych dokumentach jest umieszczony zapis o kraju pochodzenia towaru,
- trwałe oznaczenie kraju pochodzenia na towarze.

Decyzją nr 1/99 z 25 stycznia 1999 roku wprowadzone zostały zmiany w Protokole nr 4 do Układu Europejskiego, które dotyczą między innymi definicji wartości dodanej<sup>49</sup>, zasad kumulacji we Wspólnocie i w Polsce, zasady terytorialności. Zgodnie z nowymi ustaleniami zasady kumulacji wielostronnej pozwalają na używanie materiałów pochodzących ze wspólnoty Europejskiej, Polski, Węgier, Republiki Czeskiej, Republiki Słowackiej, Bułgarii, Rumunii, Litwy, Łotwy, Estonii, Słowenii, Europejskiego Obszaru Gospodarczego, Islandii, Norwegii i Szwajcarii łącznie z Lichtensteinem<sup>50</sup> lub Turcji.<sup>51</sup> Towary pochodzące z wymienionych krajów, które nie podlegają żadnym operacjom na terenie Wspólnoty lub Polski, zachowują swoje pochodzenie, jeśli są eksportowane do jednego z wymienionych krajów. Zasady kumulacji mogą być stosowane tylko w odniesieniu do materiałów i produktów, które uzyskały status pochodzących przy zastosowaniu reguł pochodzenia identycznych do reguł określonych w Protokole 4 do Układu Europejskiego.

## Literatura

1. Harmonizacja reguł pochodzenia, Porozumienia w sprawie reguł pochodzenia, Dz. U. z 1996 r., nr 32, poz. 143.
2. Kisiel-Łowczyk A. B., *CEFTA – Środkowoeuropejska Strefa Wolnego Handlu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996, s. 40.
3. *Paneuropejska kumulacja reguł pochodzenia towarów*, „Wspólnoty Europejskie”, lipiec-sierpień 1997, nr 7-8 (71-72).

---

<sup>49</sup> Artykuł 1 (i) otrzymał brzmienie: wartość dodana oznacza cenę *ex works* pomniejszoną o wartość celną każdego z użytych materiałów pochodzących z innych krajów, lub jeśli wartość celną nie jest znana lub nie może być ustalona, o pierwszą cenę możliwą do ustalenia płaconą za produkty we Wspólnocie lub Polsce.

<sup>50</sup> Księstwo Lichtenstein jest w unii celnej ze Szwajcarią oraz stanowi Stronę Umawiającą się układu o Europejskim Obszarze Gospodarczym.

<sup>51</sup> Z uwagi na umowę zawartą pomiędzy Wspólnotą a Turcją w zakresie artykułów przemysłowych.

4. Porozumienie w sprawie reguł pochodzenia, Dz. U. z 1996 r., nr 32, poz. 143.

5. Protokół Dodatkowy nr 4 do Środkowoeuropejskiej Umowy o Wolnym Handlu (CEFTA), Dz. U. RP, Załącznik do nru 158, poz. 809 z dnia 31 grudnia 1996 r.

6. *Reguły pochodzenia towarów (świadectwo pochodzenia EUR.1 i EUR.2)*, „Wspólnoty Europejskie” Biuletyn Informacyjny nr 1 z 28 stycznia 1992 r., s. 67.

7. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 15 października 1997 r., w sprawie określenia szczegółowych zasad i trybu ustalania niepreferencyjnego pochodzenia towarów, sposobu jego dokumentowania oraz listy towarów, których pochodzenie musi być udokumentowane świadectwem pochodzenia. Dz. U. z dnia 24 października 1997 r., nr 130, poz. 851.

8. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 października 1997 r. w sprawie określenia reguł ustalania preferencyjnego pochodzenia towarów oraz sposobu jego dokumentowania, Dz. U. z dnia 30 października 1997 r., nr 134, poz. 886, [Dz. U. 97.134.886].

9. Ustawa z dnia 9 stycznia 1997 r. Kodeks celny, Dz. U., nr 23, poz. 117, nr 64, poz. 407, nr 121, poz. 770, nr 157 poz. 1026, nr 160 poz. 1084.

10. Waschko S., *Systemy celne*, PWN, Warszawa 1971.

11. Woreta R., *Reguły pochodzenia towarów warunkiem korzystania z preferencji handlowych*, „Wspólnoty Europejskie” 1995 nr 10 (50).

12. Zdziennicka-Kaczocha G., *Kodeks celny z komentarzem. Stan prawny na dzień 15 lutego 1998 r.* Wydawnictwo Sigma, Skierniewice 1998.

## Taryfa celna i nomenklatura towarowa

Taryfa celna (ang. – *customs tariff*, niem. – *Zolltarif*, franc. – *Tarif douanier*, ros. – *таможенный тариф*), jest to uporządkowany wykaz towarów (nomenklatura) zawierający zestawienie cel pobieranych od towarów przekraczających granicę celną danego kraju. Niekiedy przyjmuje się, iż taryfa celna jest to wyszczególnienie towarów w pewnym celowym porządku (nomenklatura), cel od nich pobieranych (według stawek celnych) oraz podstaw ich wymiaru a więc uznaje się nomenklaturę i stawki celne jako najistotniejsze składniki taryfy celnej.<sup>1</sup> W *Słowniku handlu zagranicznego*, taryfę celną zdefiniowano jako usystematyzowane zestawienie stawek celnych pobieranych przy przechodzeniu towarów przez granicę celną.<sup>2</sup>

Jednym z najistotniejszych elementów każdej taryfy celnej jest nomenklatura taryfowa. Zdaniem S. Waschko, dobra z punktu widzenia techniki i praktyki celnej nomenklatura powinna być zupełna (obejmująca wszystkie możliwe towary będące przedmiotem wymiany międzynarodowej), uzasadniona naukowo (jednoznacznie określająca jakość i przeznaczenie towaru), przejrzysta i nieskomplikowana (zawierająca odpowiedni podział na grupy, podgrupy, pozycje towarów itp., uniemożliwiająca dowolność interpretacji).<sup>3</sup> W praktyce z uwagi na ogromną ilość towarów będących przedmiotem wymiany międzynarodowej, postęp techniczny i pojawianie się całkiem nowych produktów, nomenklatura taryfowa musi mieć charakter ogólny. Z drugiej jednak strony precyzyjna dyferencjacja taryfy celnej powinna zapobiegać dowolności w nazewnictwie i klasyfikowaniu towarów do poszczególnych grup lub pozycji towarowych.

W wielu krajach pierwsze taryfy celne układane były w porządku alfabetycznym (taryfa francuska do 1881 roku, taryfa niemiecka, która

---

<sup>1</sup> Por. S. Waschko, *Systemy celne*, PWN, Warszawa 1971, s.126.

<sup>2</sup> Por., K. Białecki, A. Dorosz, W. Januszkiewicz, *Słownik handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa 1986, s. 260.

<sup>3</sup> Por. S. Waschko, *Systemy celne*, op. cit., s.127-129.

weszła na początku XX wieku, itp.). Obowiązujące od XVII wieku w Polsce instruktaże celne (dawna nazwa taryfy celnej) usystematyzowane były alfabetycznie według towarów, a później także grup towarowych, a w ramach tych grup porządek alfabetyczny stosowano do poszczególnych towarów.

Zróżnicowanie pozycji taryfowych (dyferencjacja lub specjalizacja taryfowa) połączone często z numeracją towarów grup towarowych następuje w większości krajów stopniowo, w miarę rozszerzania się ilości towarów uczestniczących w wymianie.<sup>4</sup>

Na arenie międzynarodowej podejmowano wielokrotnie próby ujednolicenia tak nazewnictwa, jak i nomenklatury towarów dla potrzeb celnych. W 1913 roku w Brukseli w trakcie obrad II Międzynarodowej Konferencji w sprawie Statystyk Handlowych, przyjęto ujednoliconą nomenklaturę statystyczną, która zawierała podział towarów na pięć zasadniczych grup: I zwierzęta żywe, II żywność i napoje, III surowce i materiały wstępnie przetworzone, IV produkty przemysłowe, V złoto i srebro.

W 1937 roku przyjęta została bardziej rozbudowana Nomenklatura Genewska, która zawierała rozbudowany system oznaczania towarów. W Nomenklaturze Genewskiej zawierającej około jednego tysiąca pozycji, towary pogrupowano w 21 sekcji, 86 rozdziałów. Nomenklatura Genewska stanowiła punkt wyjścia do powojennych konwencji regulujących nazewnictwo i oznaczanie towarów.

Przyjęta w latach pięćdziesiątych Konwencja Brukselska, obowiązująca od 11 września 1959 roku, wprowadziła Brukselską Nomenklaturę Towarową (BTN – *Brussels Tariff Nomenclature*), która przemianowana została w 1974 roku na Nomenklaturę Rady Współpracy Celnej (CCCN – *Customs Cooperation Council Nomenclature*).

Nomenklatura CCCN stanowiła systematyczny wykaz towarów obejmujący ponad tysiąc pozycji towarowych zestawionych w 99 grupach towarowych, które uszeregowano w 21 sekcjach (działach).

Konwencję Brukselską ratyfikowało ponad 50 krajów świata. Większość krajów wprowadziła jednak nazewnictwo i oznaczanie towarów oparte na CCCN. W tym okresie własne nazewnictwo i oznaczanie towarów stosowały między innymi, takie kraje jak USA, ZSRR.

---

<sup>4</sup> Numerację poszczególnych pozycji zastosowano na ziemiach polskich w Taryfie generalnej celnej obowiązującej na terenie Królestwa Polskiego od 1827 r., por. tamże, s. 131.

W latach siedemdziesiątych XX wieku podjęto próbę opracowania jednolitego systemu nomenklatury towarowej, który uwzględniałby z jednej strony Nomenklaturę Rady Współpracy Celnej – CCCN, a z drugiej nazewnictwo stosowane w Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Handlu (SITC – *Standard International Trade Classification*), która została wydana w 1950 roku przez Biuro Statystyczne Sekretariatu ONZ w celu ujednolicenia sposobu klasyfikowania wszystkich towarów objętych handlem międzynarodowym.<sup>5</sup> W opracowywaniu ujednoliconej nomenklatury towarowej brały udział prawie wszystkie ważniejsze kraje rozwinięte gospodarczo i rozwijające się, (z byłych krajów socjalistycznych w pracach uczestniczyła jedynie Czechosłowacja). W połowie lat osiemdziesiątych na 61 i 62 Sesjach Rady Współpracy Celnej zaakceptowano projekt międzynarodowej konwencji o wprowadzeniu nowego systemu oznaczania towarów o nazwie Zharmonizowany System Oznaczania i Kodowania Towarów (HS – *Harmonized Commodity Description and Coding System*). Konwencja ta została wystawiona do podpisu w grudniu 1986 roku. Początkowo planowano wprowadzenie Konwencji w życie z dniem 1 stycznia 1987 roku, termin ten został przesunięty jednak o jeden rok. Pierwszego stycznia 1988 roku 38 krajów świata, w tym wszystkie kraje EWG wprowadziło w życie Konwencję o Systemie Zharmonizowanym.

System HS został przyjęty w ramach ONZ jako wyjściowy układ klasyfikacyjny dla obrotów handlu międzynarodowego.<sup>6</sup> Niemniej jednak, niektóre kraje w dalszym ciągu stosowały taryfy bazujące na własnym nazewnictwie towarowym. Taryfa chińska zawierała dwie kolumny stawek celnych; minimalne (stosowane wobec krajów, z którymi podpisano porozumienie o KNU) oraz stawki powszechne (stosowane wobec towarów pochodzących z pozostałych krajów). Także taryfa celna wprowadzona w ZSRR od 1 stycznia 1983 roku zbudowana została na bazie własnej nomenklatury, w której znajdowało się 9 działów i 318 pozycji taryfowych (dla porównania Brukselska Nomenklatura Taryfowa przewidywała od 2 tysięcy do 7 tysięcy pozycji taryfowych).

We wstępie Konwencji o Systemie Zharmonizowanym przyjmuje się, iż celem nowych rozwiązań jest:

---

<sup>5</sup> Por. Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 1993, GUS, Warszawa 1993, s. XII.

<sup>6</sup> Por. Polska Scalona Nomenklatura Towarowa Handlu Zagranicznego PCN, Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Statystyki, GUS, Warszawa, 1994, s. VI.

- umożliwienie szczegółowej klasyfikacji towarów dla potrzeb celnych i statystycznych,
- ułatwienie zbierania, porównywania i analizowania statystyk związanych głównie z handlem międzynarodowym,
- ułatwienie prowadzenia handlu zagranicznego,
- zmniejszenie wydatków związanych z opisem, klasyfikacją i kodowaniem towarów przy zmianie systemu klasyfikacyjnego,
- ułatwienie standaryzacji dokumentów handlowych i przekazywania danych,
- dostosowanie klasyfikacji towarów do zmian w technologii produkcji i strukturze handlu międzynarodowego,
- zapewnienie porównywalności danych dla potrzeb negocjacji handlowych,
- zapewnienie ścisłej korelacji pomiędzy statystykami dotyczącymi handlu międzynarodowego i produkcji przemysłowej i rolniej,
- stworzenie jednolitego systemu klasyfikacji towarów dla potrzeb taryf frachtowych i statystyki transportowej.

Zgodnie z Konwencją, każdy kraj będący stroną Konwencji o Zharmonizowanym Systemie Oznaczania i Kodowania Towarów był zobowiązany do dostosowania swojej nomenklatury taryfowej do Systemu HS oraz publikować swoją statystykę dotyczącą handlu zagranicznego w układzie 6 cyfrowych kodów HS.

Nomenklatura HS przeznaczona była do wykorzystania w statystyce, handlu międzynarodowym i w transporcie. Zawierała 5019 towarów lub grup towarowych określonych kodem 6-cyfrowym wraz z niezbędnymi definicjami poszczególnych pozycji i opisem umożliwiającym jednolitość stosowania i interpretacji. W porównaniu z poprzednią nomenklaturą CCCN, w Systemie Zharmonizowanym (HS) wzrosła liczba poszczególnych pozycji, natomiast zachowano liczbę 21 działów i 99 rozdziałów. Każda pozycja określona została 4 cyfrowym kodem, w którym dwie pierwsze cyfry oznaczały numer rozdziału, a dwie kolejne numer danej pozycji w rozdziale. W stosunku do 311 pozycji występujących w nomenklaturze towar został określony na poziomie 4 cyfrowym co powoduje, iż nie możliwości dalszego podziału na podpozycje. (W kodzie sześciocyfrowym w takim przypadku na pozycjach 5 i 6 wpisane są zera).

Nomenklatura Zharmonizowanego Systemu (HS) stworzona była według zasady, iż towary klasyfikowane są według stopnia przetwo-



zenia, poczynając od surowców, produktów nieprzetworzonych do wyrobów gotowych. Nomenklatura HS przewidywała zachowanie 3 rozdziałów (rozdziały: 77, 98 i 99) do przyszłego zastosowania w ramach Systemu HS (Rozdział 77) lub specjalnego wykorzystania przez kraje strony Konwencji (Rozdziały 98 i 99).

Z dawnych krajów socjalistycznych, w pracach nad Zharmonizowanym Systemem Oznaczania i Kodowania Towarów uczestniczyły jedynie Czechosłowacja i Węgry.<sup>7</sup> Polska ratyfikowała Konwencję w sprawie Zharmonizowanego systemu oznaczania i kodowania towarów 17 sierpnia 1995 r.<sup>8</sup> Tekst systemu HS został włączony do polskiej nomenklatury towarowej taryfy celnej.<sup>9</sup>

Rozwinięciem międzynarodowego systemu klasyfikacji towarów HS jest Scalona Nomenklatura (CN – *Combined Nomenclature*) zastosowana w krajach Wspólnot Europejskich. Kod CN jest rozbudowanym dla potrzeb Wspólnot Europejskich o 7 i 8 cyfrę kodem HS. Nomenklatura Scalona (CN) skonstruowana została przy założeniu, iż towary grupowane są poczynając od surowców aż do wyrobów przetworzonych. Nomenklatura CN przeszło dwukrotnie zwiększyła ilość pozycji taryfowych, bowiem zamiast około 5 tysięcy pozycji HS zawiera około 10 tysięcy podpozycji.

Po drugiej wojnie światowej, polska taryfa celna wprowadzona została w latach pięćdziesiątych. Cła pobierane były jedynie od tak zwanego obrotu pozaplanowego. W taryfie obowiązującej w latach sześćdziesiątych na towary przywożone, obowiązywały dwie kolumny stawek celnych (jedna w odniesieniu do towarów przywożonych w ramach ustalonych norm, druga na towary, dla których nie ustalono stawki występującej w pierwszej kolumnie oraz w odniesieniu do towarów przywożonych w ilościach ponad ustalone limity). Obowiązująca w tym okresie taryfa przewidywała także stawki celne na towary wywożone przede wszystkim przez osoby fizyczne (tak zwany wywóz pozaplanowy).

Wprowadzone w 1975 roku Prawo celne przewidywało dwukolumnową taryfę celną dla obrotu handlowego (pierwsza kolumna doty-

---

<sup>7</sup> „Rynki Zagraniczne” nr 62 (4838) z 23.05.1988.

<sup>8</sup> Dz. U. z 1997 r., nr 11 poz. 62 także, M. Nogaj, *Podwójny standard w interpretacji przepisów celnych*, „Rzeczpospolita” nr 155 (6232) z 5.07.2002.

<sup>9</sup> Dz. U. z 2001 r. nr 151, poz. 1701.<sup>7</sup> „Rynki Zagraniczne” nr 62 (4838) z 23.05.1988.

czyła towarów pochodzących z krajów, które stosowały do polskich towarów KNU, druga kolumna, w której obowiązywały znacznie wyższe stawki celne, dotyczyła towarów pochodzących z pozostałych krajów świata, z którymi wymiana odbywała się bez klauzuli KNU.

Zarządzeniem nr 43 Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 17 grudnia 1993 roku, wprowadzono z dniem 1 stycznia 1994 roku do stosowania w statystyce i ewidencji handlu zagranicznego Polską Scaloną Nomenklaturę Towarową Handlu Zagranicznego (PCN).<sup>10</sup> Do wyjaśniania wszelkich wątpliwości związanych ze stosowaniem w praktyce PCN i ustalania wykładni upoważniony jest Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Statystyki. Polska Nomenklatura Towarowa Handlu Zagranicznego opracowana została na podstawie nomenklatury CN stosowanej przez Wspólnoty między innymi poprzez dodanie 9 cyfry umożliwiającej wprowadzenie dodatkowej podpozycji. Zgodnie z praktyką stosowaną w krajach Wspólnot, także w PCN przyjęto zasadę, iż wszystkie pozycje nie podlegające dalszemu podziałowi uzupełniane są cyfrą 0. Dostosowując nomenklaturę CN do praktyki polskiej (PCN) przyjęto następujące założenia:

- symbolika i nazewnictwo poszczególnych pozycji taryfowych muszą być zgodne z rozwiązaniami stosowanymi w ramach CN,
- wszelkie wyjaśnienia dotyczące zakresu przedmiotowego poszczególnych grupowań będą przejęte bezpośrednio z CN,
- jednostki miar stosowane w handlu międzynarodowym, obok jednostek masy, powinny być zamieszczone w nomenklaturze,
- podawanie wyjaśnień związanych ze sprawami celnymi, (wyjaśnienia tego rodzaju występują w CN), jest zbędne,
- wprowadzana nomenklatura – zastępując stosowaną dotychczas Nomenklaturę Towarową Handlu Zagranicznego – powinna uwzględniać zarówno potrzeby międzynarodowej współpracy gospodarczej, jak też zawarte przez Polskę porozumienia o tworzeniu stref wolnego handlu i przyszłych procesów integracyjnych.

---

<sup>10</sup> Por. Zarządzenie nr 43 Prezesa GUS z dnia 17 grudnia 1993 w sprawie Polskiej Scalonej Nomenklatury Towarowej Handlu Zagranicznego PCN, OBR-BW-51-67/93, także: Polska Scalona Nomenklatura Towarowa Handlu Zagranicznego PCN, Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Statystyki, GUS, Warszawa, 1994, s. IV.

Polska Scalona Nomenklatura Towarowa Handlu Zagranicznego (PCN) zachowuje pełną zgodność rozwiązaniami przyjętymi w CN w zakresie 8 znaków, przyjmuje także zgodnie z CN wyjaśnienia i uwagi dotyczące poszczególnych sekcji, działów i poszczególnych pozycji.<sup>11</sup>

Struktura symboli Polskiej Scalonej Nomenklatury Towarowej Handlu Zagranicznego PCN (PSCTHZ PCN) jest następująca:<sup>12</sup>

Symbol HS

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

Dział

1	2
---	---

Pozycja

1	2	3	4
---	---	---	---

Podpozycja HS

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

Podpozycja SNTHZ CN

1	2	3	4	5	6	7	8
---	---	---	---	---	---	---	---

Podpozycja PSNTHZ PCN

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Wyjaśnienia do taryfy celnej, zapewniające jednolitą i właściwą interpretację systemów HS, CN i Polskiej Scalonej Nomenklatury Towarowej Handlu Zagranicznego zawarte zostały w rozporządzeniu ministra finansów ogłoszonym w 1999 r.<sup>13</sup>

<sup>11</sup> Polska Scalona Nomenklatura Towarowa Handlu Zagranicznego PCN, op. cit., s. VI.

<sup>12</sup> Tamże, s. VII.

<sup>13</sup> Dz. U. z 1999 r., nr 74, poz. 830; także, M. Nogaj, *Podwójny standard w interpretacji przepisów celnych*, „Rzeczpospolita” nr 155 (6232) z 5.07.2002.

Obowiązujące w latach 1975 – 1989 Prawo celne sankcjonowało monopol handlu zagranicznego, a przede wszystkim dzieliło obrót z zagranicą na handlowy i niehandlowy.<sup>14</sup> W obrocie niehandlowym na towary wywożone za granicę stosowano taryfę wywozową. Na towary przywożone z zagranicy przez osoby fizyczne oraz instytucje kościelne i zakonne nakładane były cła zawarte w taryfie przywózowej. Dla pozostałych osób fizycznych i jednostek organizacyjnych cła pobierano na podstawie taryfy importowej. Podstawą wymiaru cła na towary wywożone i przywożone w obrocie niehandlowym z zagranicą – w świetle Prawa celnego obowiązującego w tym okresie w Polsce – była ilość towarów a więc dominowały cła typu specyficznego<sup>15</sup>. Natomiast w obrocie handlowym taryfa celna przewidywała głównie stawki typu *ad valorem*, a podstawą wymiaru cła była tak zwana wartość krajowa towaru w dniu zgłoszenia do odprawy celnej.

Nowe, dostosowane do zmieniającej się rzeczywistości gospodarczej i politycznej, Prawo celne weszło w życie z dniem 1 stycznia 1990 roku. W całej dekadzie lat dziewięćdziesiątych polska taryfa celna ulegała daleko idącym zmianom.<sup>16</sup> Na początku 1990 roku obowiązywała jednokolumnowa taryfa celna przywózowa ustanowiona rozporządzeniem Rady Ministrów z 30 grudnia 1989 r.

W 1990 roku rozpoczęto prace mające na celu opracowanie nowej, dostosowanej do nowych realiów ekonomicznych taryfy celnej. Taryfa celna, która uwzględniała negocjacje w ramach Rundy Urugwajskiej, proces tworzenia stref wolnego handlu pomiędzy Polską, EWG, EFTA i CEFTA weszła w życie z dniem 1 sierpnia 1991 roku była taryfą jednokolumnową. Taryfa ta opracowana została na wzór Nomenklatury Scalonej (CN) stosowanej przez kraje członkowskie EWG. W taryfie tej przyjęto dziewięć podstawowych stawek celnych w wysokości: 0%, 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 35% i 45%.

We wrześniu 1992 r. rozpoczęto prace nad aktualizacją polskiej taryfy celnej. Zmodyfikowana taryfa celna weszła w życie 5 lipca 1993 r.

---

<sup>14</sup> Ustawa z dnia 26 marca 1975 r. Prawo celne, (Dz. U. nr 10 poz. 56).

<sup>15</sup> Także E. Czejkowski, *Polityka celna w latach 1990-1994*, [w:] *Problemy handlu międzynarodowego*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, Kraków 1994, s. 72.

<sup>16</sup> Obowiązująca przed II wojną taryfa celna, która weszła w życie 11 października 1933 r. została wydana ponownie w 1949 r., mimo iż zawieszono pobieranie cel w obrocie planowym. Por. S. Waschko, *Systemy celne*, op. cit., s.131.

Istotnej zmianie uległa zarówno struktura taryfy, jak i zasady stosowania stawek celnych. Dotychczasową jednokolumnową taryfę celną zastąpiono taryfą czterokolumnową zawierającą stawki autonomiczne, konwencyjne – podstawowe oraz stawki preferencyjne DEV i LDC. Istotne zmiany nastąpiły także w nomenklaturze taryfy w celu dostosowania jej do zmian dokonanych w 1992 r. w systemie HS i CN Wspólnot Europejskich. Nomenklatura ta została również dalej rozwinięta poprzez ustanowienie nowych pozycji taryfowych oznaczonych 9-cyfrowymi kodami tworzącymi polską wersję Nomenklatury Scalonej CN, to znaczy Polską Nomenklaturę Scaloną.<sup>17</sup> Dzięki temu pojawiła się możliwość selektywnego stosowania zróżnicowanych stawek celnych w wąskich pozycjach towarowych.

Dalsze zmiany taryfy i obciążeń celnych weszły w życie 1 stycznia 1994 r. Miały one na celu; przystosowanie nomenklatury taryfowej do regulacji w tym zakresie obowiązujących od 1 stycznia 1994 r. w WE (decyzja Komisji WE z 10 sierpnia 1993 r, nr 2551/99), zrealizowanie zobowiązań o obniżeniu barier celnych wynikających z umów o tworzeniu stref wolnego handlu z WE, EFTA, CEFTA, zróżnicowanie poziomu ochrony celnej w zależności od założonych celów rozwoju gospodarki i jej restrukturyzacji oraz normalizacji uczestnictwa Polski w GATT. Z tego względu do dotychczas wymienionych czterech rodzajów stawek celnych stosowanych w zależności od kraju pochodzenia, dodane zostały nowe kolumny stawek celnych określające obniżone stawki wobec towarów objętych umowami o strefach wolnego handlu i pochodzących ze Wspólnoty Europejskiej, Republiki Czeskiej i Republiki Słowackiej, Republiki Węgier, krajów EFTA i Republiki Finlandii. Występujące w polskiej taryfie kwoty minimalnego poboru cła określone zostały w ECU. Do przeliczenia kwoty ECU na złote stosowany był średni kurs ECU niezmienny w ciągu tygodnia. Od środy od godziny 0.00 do wtorku następnego tygodnia do godz. 24.00 obowiązywał kurs podany w tabeli kursowej NBP we wtorek poprzedzający okres obowiązywania kursu.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Por. Polska Scalona Nomenklatura Towarowa Handlu Zagranicznego PCN. Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Statystyki, GUS Warszawa 1994, s. III. (Przedmowa).

<sup>18</sup> Por. Taryfa celna. Stan prawny na dzień 05.02.1996, VWKiB Warszawa 1996 r., s. XXI.

Kolejne istotne zmiany w polskiej taryfie celnej nastąpiły w 1998 roku. 1 stycznia 1998 wszedł w życie Kodeks celny<sup>19</sup> oraz nowa, kolejna, taryfa celna.<sup>20</sup> W taryfie celnej obok stawek celnych ustalono: sposoby, warunki i zakres stawek celnych, wykazy krajów i regionów, których dotyczą określone stawki celne oraz ogólne zasady interpretacji Nomenklatury Scalonej i jednostki miar.<sup>21</sup>

W taryfie celnej obowiązującej w 1998 roku występowały następujące rodzaje stawek celnych:<sup>22</sup> autonomiczne, konwencyjne, preferencyjne DEV, preferencyjne LDC, obniżone wynikające z zawartych przez Polskę umów międzynarodowych dotyczących tworzenia stref wolnego handlu z krajami UE, EFTA, CEFTA z Litwą, Łotwą i Izraelem oraz stawki celne ryczałtowe. Obowiązująca w 1998 roku Taryfa celna opracowana została w nowej nomenklaturze PCN 98, która uwzględniała zmiany dokonane w Scalonej Nomenklaturze Unii Europejskiej.

Kolejne zmiany w polskiej taryfie celnej nastąpiły początkiem 1999<sup>23</sup> i 2000 roku. Taryfa celna obowiązująca od 1 stycznia 2000 roku określała stawki celne:<sup>24</sup> konwencyjne, autonomiczne, preferencyjne, obniżone i ryczałtowe.

Taryfa celna na 2000 rok opracowana została w nowej nomenklaturze PCN 2000, w której uwzględniono zmiany w Scalonej Nomenklaturze Unii Europejskiej (CN). W praktyce jednak ostateczny poziom stawki celnej dla towaru importowanego zależał od ustanowionych kontyngentów taryfowych z obniżonymi stawkami celnymi.

W polskiej taryfie celnej obowiązującej w latach dziewięćdziesiątych występowały wprowadzone w 1993 r., stawki celne konwencyjne, autonomiczne, preferencyjne, obowiązujące od 1994 r. stawki obniżone i wprowadzone w 1998 r., cła ryczałtowe.<sup>25</sup>

---

<sup>19</sup> Por. Kodeks celny, Dz. U., nr 23, poz.117.

<sup>20</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 grudnia 1997 r. w sprawie ustanowienia Taryfy celnej, Dz. U., nr 158, poz.1047.

<sup>21</sup> Por. Taryfa celna, VWKiB, Warszawa 1998, s. IX.

<sup>22</sup> Tamże.

<sup>23</sup> Taryfa celna, Tom I i II, Załącznik do Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 15 grudnia 1998 r. w sprawie ustanowienia Taryfy celnej, Dz. U., nr 158, poz.1036 z dnia 23 grudnia 1998 r., Wydawnictwo Kancelarii Prezesa Rady Ministrów.

<sup>24</sup> Rozporządzenie rady Ministrów z dnia 21 grudnia 1999 r. w sprawie ustanowienia Taryfy celnej, Dz. U., nr 107, poz. 1217, także Taryfa celna, Wydawnictwo VWKiB, Warszawa 2000, s. IX.

<sup>25</sup> Stawki celne ryczałtowe wprowadzone zostały w 1997 r., obowiązują od 1.01.1998 r. Załącznik nr 1 do Dz. U., nr 158, poz. 1047 z 1997 r.

W obowiązującej w Polsce od 1 stycznia 2003 roku taryfie celnej,<sup>26</sup> stosowane są stawki celne:

- **konwencyjne** stosowane do towarów pochodzących z krajów i regionów:

- 1) członków Światowej Organizacji Handlu (WTO) ustanowionej dnia 15 kwietnia 1994 r. na podstawie podpisanego w Marakeszu porozumienia,

- 2) do których stosuje się klauzulę największego uprzywilejowania (KNU).

- **autonomiczne**, które stosuje się do towarów pochodzących z krajów i regionów:

- 1) członków WTO, lub korzystających w Polsce z KNU, jeśli stawka celna konwencyjna jest wyższa od określonej dla tego towaru stawki celnej autonomicznej lub gdy stawka celna konwencyjna nie została określona,

- 2) nie należących do WTO lub nie korzystających w Polsce z KNU,

- 3) korzystających w Polsce ze stawek preferencyjnych, jeśli stawka preferencyjna nie została określona, a towar nie pochodzi z kraju lub regionu należącego do WTO lub korzystającego w Polsce z KNU, *(jeśli jednak towar pochodzi z takiego regionu stosowane są odpowiednie stawki konwencyjne lub autonomiczne)*.

- **preferencyjne**, stosowane do niektórych towarów pochodzących z:

- 1) pozaeuropejskich krajów i regionów rozwijających się (**stawki celne preferencyjne DEV**), których wykaz zawiera rozporządzenie wprowadzające taryfę, pod warunkiem, iż produkt krajowy brutto przypadający na jednego mieszkańca nie przekracza wartości PKB na jednego mieszkańca w Polsce,

- 2) krajów i regionów najmniej rozwiniętych (**stawki preferencyjne LDC**), których wykaz zawiera rozporządzenie wprowadzające taryfę.

- **obniżone**, wynikające z umów zawartych przez Rzeczpospolitą Polską z niektórymi grupami krajów i krajami umów o strefach wolne-

---

<sup>26</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z 17 grudnia 2002 r., w sprawie ustanowienia Taryfy celnej, Dz. U. nr 226, poz. 1885.<sup>20</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 grudnia 1997 r. w sprawie ustanowienia Taryfy celnej, Dz. U. nr 158, poz. 1047.

go handlu, stosowane do niektórych towarów pochodzących z: państw członkowskich Unii Europejskiej (*obniżone stawki celne UE*), państw członkowskich Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (*obniżone stawki celne EFTA*), Republiki czeskiej, Republiki Słowackiej (*obniżone stawki celne Czechy, Słowacja*), Republiki Węgierskiej (*obniżone stawki celne Węgry*), Republiki Słowenii (*obniżone stawki celne Słowenia*), Rumunii (*obniżone stawki celne Rumunia*), Republiki Bułgarii (*obniżone stawki celne Bułgaria*), Republiki Litwy (*obniżone stawki celne Litwa*), Republiki Łotwy (*obniżone stawki celne Łotwa*), Republiki Estońskiej (*obniżone stawki celne Estonia*), Państwa Izrael (*obniżone stawki celne Izrael*), Wysp Owczych (*obniżone stawki celne Wyspy Owcze*), Republiki Tureckiej (*obniżone stawki celne Turcja*), Republiki Chorwackiej (*obniżone stawki celne Chorwacja*).

Warunkiem skorzystania ze stawki obniżonej jest udokumentowanie pochodzenia towaru zgodnie z obowiązującymi w tej dziedzinie zasadami. W przypadku gdy stawka celna obniżona nie została określona lub brak jest dokumentów stwierdzających kraj pochodzenia, to wobec towarów pochodzących z Unii Europejskiej, EFTA oraz 12 krajów wyżej wymienionych, stosuje się stawki konwencyjne lub autonomiczne. Wobec importowanych do Polski towarów, dla których nie można ustalić kraju lub regionu pochodzenia, stosuje się stawkę celną autonomiczną podwyższoną o 100% względnie stawkę celną konwencyjną podwyższoną o 100%, jeśli jest wyższa od stawki celnej autonomicznej.

• **ryczałtowe** w wysokości 3,5% łącznej wartości celnej stosowane wobec towarów umieszczonych w przesyłce wysyłanej z zagranicy przez osobę fizyczną i przeznaczonej dla osoby fizycznej lub na towary przywożone w bagażu osobistym podróżnego, których ilość i rodzaj nie wskazują na przeznaczenie handlowe. Stawki ryczałtowe stosowane są jeśli łączna wartość towarów przekracza równowartość 45 euro<sup>27</sup> dla towarów umieszczonych w przesyłkach i 175 euro dla towarów przywożonych w bagażu osobistym podróżnego (*za bagaż osobisty uważa się bagaż podręczny lub bagaż nadany, który po przyjęciu i zare-*

---

<sup>27</sup> Przy przeliczaniu EUR i wartości w walucie na złote należy korzystać z tabeli kursowej według zasad określonych w Zarządzeniu Ministra Finansów z dnia 21 lipca 1999 r. w sprawie sposobu stosowania kursów walut obcych, ogłaszanych przez Narodowy Bank Polski w celu ustalenia wartości celnej, Dz. U., nr 63, poz.719.



*jestowaniu go przez przewoźnika w miejscu wyjazdu lub wylotu nie jest dostępny dla podróżnego w czasie odbywania podróży, w tym także podczas przerw w podróży i zmiany środka transportu na inny).*

Stawki ryczałtowe stosowane są wobec towarów, których łączna wartość nie przekracza 350 euro. Stawki tej nie stosuje się wobec przywozu pojazdów samochodowych w stanie kompletnym lub niekompletnym, nie zmontowanym lub rozmontowanym oraz w przypadku, gdy stawka celna w określonej taryfie jest niższa od stawki celnej ryczałtowej.

Z punktu widzenia sposobu obliczania należności celnych, w polskiej taryfie celnej od szeregu lat stosowane są stawki **ad valorem** (*od wartości-stawka wyrażona jest w % w stosunku do wartości celnej towaru*), **stawki specyficzne** (*ad spetiem – to wyrażona w euro wysokość cła w stosunku do jednostki masy lub miary przywożonego towaru*), oraz **stawki mieszane**.<sup>28</sup>

Od szeregu lat w polskiej taryfie celnej, w działach: 8 (*Owoce i orzechy jadalne, skórki owoców cytrusowych lub melonów*), 17 (*cukry i wyroby cukiernicze*), 18 (*kakao i przetwory z kakao*), 19 (*Przetwory ze zbóż, mąki, skrobi lub mleka, pieczywa cukiernicze*), 20 (*Przetwory z warzyw, owoców, orzechów lub innych części roślin*), 21 (*Różne przetwory spożywcze*), występują symbole DCC, DCC\*, DCC\*\* które oznaczają konieczność uiszczenia dodatkowego cła za cukier, pobieranego w następującej wysokości:

- a) przy oznaczeniu DCC – w wysokości 0,0017 ECU za każdy 1 dag lub 1% cukru w 1 kg produktu,
- b) przy oznaczeniu DCC\* – w wysokości 0,0049 ECU za każdy 1 dag lub 1% cukru w 1 kg produktu,
- c) przy oznaczeniu DCC\*\* – w wysokości 0,00085 ECU za każdy 1 dag lub 1% cukru w 1 kg produktu.

W działach 17, 18, 19, dodatkowo pojawia się symbol\*, który oznacza, że pobierane jest cło w wysokości stawki ad valorem powiększonej o kwotę 0,0017 euro za każdy dag lub 1% cukru w jednym kilogramie produktu.

Taryfy celne obowiązujące w Polsce od kilku lat, także obowiązująca w 2003 roku taryfa, zawierają zerowe stawki celne na import

---

<sup>28</sup> W załączniku do rozporządzenia wprowadzającego taryfę celną określono procedurę ustalania cła specyficznego lub mieszanego.

większości towarów pochodzących z krajów Unii Europejskiej, EFTA i krajów CEFTA. W taryfie celnej wprowadzonej od 1 stycznia 2003 roku obniżone zostały cła na niektóre towary rolne importowane z Czech, Słowacji i Węgier.

W rezultacie międzynarodowych porozumień liberalizacyjnych zawartych przez Polskę z Światową Organizacją Handlu (WTO), Unią Europejską, krajami CEFTA, wprowadzono w naszym kraju dodatkowe udogodnienia w postaci kontyngentów i plafonów taryfowych.<sup>29</sup> Zgodnie z Kodeksem celnym **kontyngent taryfowy** to określona ilość lub wartość towarów w przywozie na polski obszar celny, dla których ustanowiono obniżone stawki celne, natomiast **plafon taryfowy** to określona ilość lub wartość towarów w przywozie na polski obszar celny, dla których ustanowiono obniżone stawki celne; określona ilość lub wartość towarów może być realizowana, a nawet przekroczona, przed terminem przywrócenia stosowania stawek celnych określonych w taryfie celnej.<sup>30</sup>

Zgodnie z Kodeksem celnym, polska Taryfa celna obejmuje: Polską Scaloną Nomenklaturę Towarową Handlu Zagranicznego (*nomenklatura towarowa*); stawki celne, sposób, warunki i zakres ich stosowania; jednostki miar; obniżone stawki celne określone w umowach zawartych przez Rzeczpospolitą Polską z niektórymi krajami lub grupami krajów; preferencyjne stawki celne przyjęte jednostronnie przez Rzeczpospolitą Polską w odniesieniu do niektórych krajów, grup krajów lub regionów; opłaty rolne i inne należności przywozowe ustanowione w ramach polityki rolnej lub na podstawie odrębnych przepisów mających zastosowanie do niektórych towarów uzyskiwanych w drodze przetwórstwa produktów rolnych.<sup>31</sup>

Środkami taryfowymi są zawieszenie w całości lub części poboru cel, kontyngenty taryfowe i plafony taryfowe. Poczynając od 2003 roku minister gospodarki może zawiesić w całości lub części pobór cel, ustanowić kontyngent taryfowy (*w proporcji do liczby osób składających wnioski; proporcjonalnie do wartości obrotów zrealizowanych przez*

---

<sup>29</sup> „Gazeta Prawna” nr 250 (855) z 30.12.2002.

<sup>30</sup> Dodatek nr 2 ujednoliconego tekstu Kodeksu celnego, stan prawny na dzień 1.01.2003 r. „Monitor Prawa Celnego” „Customs Law Monitor” nr 12 (88)/2002 grudzień 2002.

<sup>31</sup> Kodeks celny, Tekst jednolity ogłoszony w Dzienniku Ustaw z 2001 r., nr 75, poz. 802. Stan prawny na dzień 10 maja 2002 r.<sup>29</sup> „Gazeta Prawna” nr 250 (855) z 30.12.2002.

osobę wnioskującą; według kolejności złożenia kompletnych wniosków) lub ustanowić plafon taryfowy.

Przystępując do Unii Europejskiej, Polska będzie musiała przyjąć cały obowiązujący w Unii system prawny w dziedzinie polityki handlowej. Polityka celna w tym kształtowanie taryfy celnej leży w kompetencjach Wspólnoty Europejskiej. Obowiązujący w Unii Europejskiej wykaz wszystkich stawek celnych zawiera tak zwana Zintegrowana Taryfa Celna Wspólnot Europejskich TARIC zawierający: <sup>32</sup>

1) taryfę celną UE, (*W taryfie unijnej występują cztery kolumny: pierwsza zawiera przedstawia kody towarów; druga opis towaru; trzecia autonomiczne stawki celne; czwarta stawki konwencyjne*),

2) nomenklaturę TARIC (9 i 10 cyfra oraz system kodów dodatkowych (*4- cyfrowych*) dla ograniczeń, regulacji antydumpingowych, ochronnych i dla środków polityki rolnej),

3) preferencyjne środki taryfowe określone w umowach zawartych przez Wspólnoty z niektórymi krajami i grupami krajów (*stawki preferencyjne, kontyngenty taryfowe, plafony taryfowe*),

4) preferencyjne środki taryfowe przyjęte jednostronnie przez Wspólnoty w odniesieniu do niektórych krajów lub grup krajów (*stawki preferencyjne, kontyngenty taryfowe, plafony taryfowe*),

5) autonomiczne zawieszenia przewidujące obniżenie należności celnych lub zwolnienie z należności przywozowych,

6) wspólne ograniczenia importowe i eksportowe,

7) środki antydumpingowe i ochronne,

8) środki wynikające z wspólnej polityki rolnej.

Przyjęcie przez Polskę systemu taryfowego Unii Europejskiej związane będzie także z koniecznością obniżenia stawek celnych, związanie poziomu ceł, utratę preferencji udzielonych Polsce w ramach GSP, zmniejszenie wpływów z ceł do budżetu, zmianę dotychczasowej struktury preferencji, zmianę stopnia protekcji celnej.

Zmiany zachodzące w nomenklaturze i strukturze polskiej Taryfy celnej świadczą o tym, iż Polska stara się wcielić w życie wszystkie zawarte umowy o tworzeniu stref wolnego handlu oraz ustalenia Run dy Urugwajskiej i zobowiązania wynikające z członkostwa w Światowej Organizacji Handlu (WTO).

---

<sup>32</sup> D. Lasok, *Zarys prawa Unii Europejskiej. Część druga. Prawo gospodarcze*, TNOiK, Toruń 1998, s. 66.

## Literatura

1. Budzowski K., *Reguły pochodzenia towarów* [w:] *Handel zagraniczny. Metody, problemy, tendencje*, Materiały VII Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, AE w Krakowie, Kraków 1999.
2. Czejkowski E., *Polityka celna w latach 1990-1994*, [w:] *Problemy handlu międzynarodowego*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, Kraków 1994.
3. Ustawa z dnia 9. Stycznia 1997 r., Kodeks celny, Dz. U. z 2001 r., nr 75, poz. 802.
4. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, pod red. A. Budnikowskiego i E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, PWE, Warszawa 1998.
5. Polska Scalona Nomenklatura Towarowa Handlu Zagranicznego PCN, Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Statystyki, GUS, Warszawa, 1994.
6. *Polska w WTO*, red. nauk. J. Kaczurba i E. Kawecka-Wyrzykowska, IKC HZ, Warszawa 1998.
7. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 grudnia 1999 r. w sprawie ustanowienia Taryfy celnej, Dz. U., nr 107, poz. 1217, także Taryfa celna, Wydawnictwo VWKiB, Warszawa 2000.
8. Waschko S., *Systemy celne*, PWN, Warszawa 1971.
9. Zdziennicka-Kaczocha G., *Wybrane czynności prawa celnego w świetle przepisów wykonawczych do Kodeksu celnego*, Wydawnictwo Sigma, Skierniewice 1998.

## Dumping i ewolucja polityki antydumpingowej

### 7.1. Istota dumpingu

W literaturze ekonomicznej występuje kilka definicji dumpingu. Najczęściej przyjmuje się, że dumping polega na sprzedaży za granicą towarów poniżej cen na rynku wewnętrznym kraju sprzedawcy bądź poniżej kosztów własnych produkcji eksportera.<sup>1</sup> W literaturze popularnonaukowej przyjmuje się natomiast, że dumping polega na sprzedaży towarów po cenie nieracjonalnej, często poniżej przeciętnych kosztów produkcji.<sup>2</sup> Dumping występuje wtedy, gdy eksporter sprzedaje produkt za granicą po cenie niższej od ceny, po której sprzedaje taki sam produkt na rynku krajowym.<sup>3</sup> Zdaniem J. Vinera dumping jest to zróżnicowanie poziomu cen pomiędzy rynkami zagranicznymi.<sup>4</sup> R. E. Baldwin traktuje dumping jako sprzedaż eksportową po cenie niższej niż na rynku wewnętrznym eksportera.<sup>5</sup> Zdaniem większości ekonomistów dumping traktowany jest jako sprzedaż eksportowa dóbr po cenie niższej niż ta, po której sprzedawane są takie same lub podobne dobra w kraju eksportującym,<sup>6</sup> względnie dumping określany jest jako eksport po cenie niższej niż sprzedaż na rynku wewnętrznym.<sup>7</sup>

---

<sup>1</sup> K. Białecki, A. Dorosz, W. Januszkiewicz, *Słownik handlu zagranicznego*, PWE Warszawa 1986, s. 64.

<sup>2</sup> R. R. Ludwikowski, *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, t. I *Handel międzynarodowy*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1996, s. 176.

<sup>3</sup> C. Stevenson, J. Grayston, *Postępowanie antydumpingowe w Unii Europejskiej. Prawo i praktyka. Przewodnik dla polskich eksporterów*, IKC HZ, Warszawa 1997, s. 11.

<sup>4</sup> J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, *The New Pelgrave. A Dictionary of Economics*, The MacMillan Press Ltd., London and Basingstoke 1987, s. 937.

<sup>5</sup> R. E. Baldwin, *Trade Policy in a Changing World Economy*, The University of Chicago Press, Chicago 1988, s. 34.

<sup>6</sup> J. Brander, P. Krugman, *A Reciprocal Dumping Model of International Trade*, „Journal of International Economics” No 15, 1983 s. 313.

<sup>7</sup> R. R. Ludwikowski, *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, op. cit., s. 176, także: R. Ludwikowski, *Ameryka świat biznesu. 250 pytań i odpowiedzi na temat handlu międzynarodowego*, Instytut Przemysłowo-Handlowy im. M. Dzielskiego, Kraków 1991, s. 58.

R. R. Ludwikowski przyjmuje, że dumping jest to sprzedaż na różnych rynkach po różnej cenie, mająca na celu bądź osiągnięcie monopolu na jakimś rynku, bądź będąca swego rodzaju antidotum na niską chłonność rynku. Zdaniem E. Kaliszuk dumping występuje wówczas, gdy towar jest sprzedawany za granicę poniżej porównywalnej ceny towaru podobnego na rynku krajowym, czyli poniżej tak zwanej wartości normalnej (cena krajowa musi przynajmniej pokrywać koszty).<sup>8</sup>

Dumping w rozumieniu Kodeksu GATT i przepisów Wspólnot Europejskich występował wtedy, gdy towar był sprzedawany za granicę poniżej tak zwanej wartości normalnej.<sup>9</sup> Przy czym najczęściej za wartość normalną uznawano cenę, po której eksportowany towar sprzedawany był na rynku wewnętrznym eksportera.<sup>10</sup>

Zawarte w ramach Rundy Urugwajskiej Porozumienie w Sprawie Stosowania Artykułu VI GATT 1994 w artykule II stwierdza, że dla celów Porozumienia towar uważa się za wprowadzony na rynek na warunkach dumpingu, to znaczy wprowadzony do handlu w innym kraju po cenie niższej od jego wartości normalnej, jeżeli cena eksportowa produktu eksportowanego z jednego kraju do drugiego jest niższa niż porównywalna cena, w normalnych warunkach handlowych, dla podobnego towaru przeznaczonego do konsumpcji końcowej w kraju eksportera.<sup>11</sup>

W polskim prawie celnym znowelizowanym w 1995 roku, towar uważa się za wprowadzony po cenie dumpingowej, jeśli cena eksportowa do polskiego obszaru celnego jest niższa od normalnej wartości podobnego towaru. Przy czym za wartość normalną podobnego towaru uznaje się cenę płaconą w normalnym obrocie handlowym, za podobny towar przeznaczony do konsumpcji w kraju eksportującym lub kraju pochodzenia.<sup>12</sup>

---

<sup>8</sup> E. Kaliszuk, *Krótki przewodnik po procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej*, (maszynopis), Warszawa 2000, s. F.

<sup>9</sup> *Wspólnoty Europejskie*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1993, s. 67.

<sup>10</sup> Jeśli w kraju nie sprzedaje się tego towaru, bądź sprzedaje w niewielkich ilościach albo poniżej kosztów produkcji, to za wartość normalną przyjmuje się cenę, po której eksportuje się ten towar do kraju trzeciego lub sumę kosztów jego produkcji i sprzedaży powiększonych o tak zwany rozsądny zysk. Tamże s. 67.

<sup>11</sup> Akt Końcowy zawierający wyniki Rundy Urugwajskiej Wielostronnych Negocjacji Handlowych, Komitet do spraw Negocjacji Handlowych, Cz. I, Marakesz dnia 15 kwietnia 1994 roku, s.127.

<sup>12</sup> Por. art. 91 ust. 2 Prawa celnego. Aktualny tekst ujednolicony, „Rzeczpospolita” nr 207 (4160) z 7 września 1995.

Dumping traktowany jest jako niedozwolony instrument handlowy, ponieważ stanowi zagrożenie dla uczciwej konkurencji. Z tego względu w szeregu porozumieniach międzynarodowych lub międzynarodowych układach handlowych znajdują się zapisy uznające stosowanie dumpingu jako działanie niedozwolone.

W literaturze ekonomicznej spotkać można publikacje, w których autorzy starają się uzasadnić występowanie dumpingu w praktyce. Najczęściej przyjmuje się, iż motywem praktyk dumpingowych jest sprzedaż zbyt dużych zapasów towarowych (dumping może być tańszy od przerwania produkcji, utrzymywania nadmiernych zapasów towarowych, względnie budowy nowych pomieszczeń magazynowych), chęć eliminacji konkurencji w określonym kraju, stosowanie agresywnej polityki rynkowej nastawionej na opanowanie określonego segmentu rynku.

Dumping z punktu widzenia pojedynczego konsumenta może być i na ogół jest korzystny, ponieważ uzyskuje on możliwość nabywania tańszych od rodzimych, produkowanych w jego kraju, często lepszych jakościowo, nowocześniejszych towarów. Dla krajowych producentów dumping stanowi jednak duże zagrożenie. Klient mając do wyboru lepszy, nowocześniejszy, a przede wszystkim tańszy produkt zagraniczny, zrezygnuje z zakupu droższego produktu krajowego. Stosowana przez eksportera polityka cen dumpingowych może w skrajnym przypadku doprowadzić do upadku producentów krajowych, ograniczyć możliwości rozwojowe niektórych branż produkcyjnych. Po opanowaniu segmentu rynkowego zagraniczny monopolista uzyskałby możliwość rekompensaty finansowej poniesionych uprzednio strat spowodowanych stosowaniem dumpingu. Agresywna, dumpingowa strategia działania na rynku eksportowym wywołuje z reguły reakcje obronne w kraju importu. Jest to obrona własnego przemysłu, obrona możliwości rozwojowych produkcji rodzimej, obrona lokalnego, krajowego rynku pracy, często także obrona krajowego monopolisty przed konkurencją zagraniczną.

W podpisanym w 1947 roku Układzie Ogólnym w Sprawie Cel i Handlu (GATT), artykuł VI dotyczący dumpingu oparty był na obowiązującym od 1921 roku w USA Akcie Antydumpingowym (*Anti-dumping Act*).<sup>13</sup> Obowiązujące w USA procedury antydumpingowe

---

<sup>13</sup> J. H. Jackson, W. J. Davey, *Legal Problems of International Economic Relations. Cases, Materials, Text*, wyd. II, St. Paul 1989, s. 684.

okazały się niezbyt precyzyjne i z tego względu powstała konieczność aktualizacji i dostosowania postępowania antydumpingowego do zmieniających się realiów rynku światowego.

W trakcie negocjacji w ramach Rundy Kennedy'ego (1963-1967), powstał Kodeks Antydumpingowy, który jest wykładnią Artykułu VI GATT (*Agreement of Interpretation of Article VI*). Inicjatorami zmian były kraje EWG oraz Japonia, Wielka Brytania i kraje skandynawskie, a więc kraje które były niezadowolone z przepisów obowiązujących w USA, zezwalających na wprowadzenie podwyższonych cel, nawet w przypadku tylko domniemania o stosowanie dumpingu. Kodeks składał się z następujących części; pojęcie dumpingu, szkody, procedury antydumpingowe, cła antydumpingowe, podejmowanie działań w imieniu kraju trzeciego, rozwiązywanie sporów.

Najistotniejszym zapisem zawartym w zaproponowanych i przyjętych w Kodeksie procedurach było sformułowanie, że warunkiem nałożenia cel antydumpingowych jest udowodnienie, że dumping jest główną, podstawową przyczyną materialnej szkody wyrządzonej określone-  
mu przemysłowi. Konieczność udowodnienia szkody została zakwestionowana przez Kongres USA i w efekcie Kodeks w zaproponowanej wersji nie został przyjęty do stosowania w praktyce amerykańskiej.<sup>14</sup>

Obowiązujące w tym okresie przepisy amerykańskiej ustawy antydumpingowej stwierdzały, że jeżeli:<sup>15</sup>

1) władza prowadząca postępowanie określi, iż grupa lub rodzaj towaru obcego pochodzenia jest lub może być sprzedawana w Stanach Zjednoczonych po cenie niższej od wartości rzetelnej (*fair value*),

2) Komisja (*International Trade Commission*) stwierdzi, że:

a) przemysł w Stanach Zjednoczonych ponosi znaczną szkodę lub jest zagrożony poniesieniem znacznej szkody,

b) rozwój przemysłu w Stanach Zjednoczonych jest znacznie opóźniony z powodu importu takiego produktu,  
wtedy w stosunku do takiego produktu będzie nałożone cło antydumpingowe dodatkowo do innego nałożonego cła, w kwocie równej róż-

---

<sup>14</sup> Por. R. R. Ludwikowski, *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, op. cit. s.189-191.

<sup>15</sup> M. Wołowicz, *Zagadnienia polskiego eksportu na rynki krajów wysoko rozwiniętych na przykładzie sprzedaży wózków golfowych Melex do USA*, AE w Krakowie, Kraków 1995 (maszynopis).



nicy, o którą cena rynku obcego (*foreign market value – FMV*) przewyższa amerykańską cenę za ten towar (*United States Price – USP*).

Na podstawie powyższych przepisów wszczęto postępowanie antydumpingowe wobec polskiego Przedsiębiorstwa Handlu Zagranicznego PEZETEL, zarzucając mu stosowanie niedozwolonych praktyk dumpingowych polegających na sprzedaży na terenie USA wózków golfowych po wartości niższej od wartości rzetelnej (*fair value*). Ponieważ w momencie wszczęcia procedury antydumpingowej, na świecie istniało tylko dwóch ważniejszych producentów, powstał problem ustalenia ceny rynku obcego (*foreign market value*). Przedstawiciele producenta amerykańskiego, na wniosek którego wszczęto postępowanie antydumpingowe domagali się ustalenia ceny na podstawie kosztów produkcji producentów amerykańskich. Mimo kilku ekspertyz przedłożonych przez stronę polską, Amerykański Urząd Cel skierował do Departamentu Skarbu wniosek o negatywne orzeczenie dla polskiego wózka golfowego. Orzeczenie uznało prawdopodobieństwo dumpingu przez polskiego eksportera. Mimo kolejnych podwyżek cen eksportowanych z Mielca do USA wózków golfowych, Departament Stanu zakończył postępowanie stwierdzeniem, że importowane z Polski wózki sprzedawane są poniżej wartości rzetelnej (*fair value*). Po negatywnej dla strony polskiej decyzji International Trade Commission (ITC), mówiącej, że amerykańscy producenci ponieśli straty w wyniku eksportu z Polski, objęto cłem antydumpingowym dostawy wózków golfowych Melex do USA. Kilkuletnie spory dotyczące sposobu ustalania marginesu dumpingu, sposobu ustalania cła antydumpingowego doprowadziły do wydania we wrześniu 1978 r. przez departament Stanu USA nowych przepisów wykonawczych do prawa antydumpingowego, określanych mianem „Lex Melex”, które zmieniły dotychczasową amerykańską praktykę ustalania ceny rynku obcego (*foreign market value*).<sup>16</sup>

W 1979 roku, w ramach negocjacji prowadzonych w Rundzie Tokijskiej przyjęta została nowa wersja Kodeksu nazwana Porozumienie Dotyczące Stosowania Artykułu VI Układu Ogólnego. Porozumienie to zostało przyjęte przez USA, które wprowadziły jego postanowienia do własnej praktyki antydumpingowej.

---

<sup>16</sup> Mimo takiego zakończenia procesu, do dnia dzisiejszego nie została rozstrzygnięta kwestia zapłaconych przez stronę polską rat cel antydumpingowych.

W trakcie negocjacji prowadzonych w ramach Rundy Urugwajskiej, problematyka procedur antydumpingowych była wielokrotnie poruszana. Wbrew oczekiwaniom nie wprowadzono powszechnego zakazu dumpingu. Zdaniem R. R. Ludwikowskiego Nowa Umowa o Wykonaniu Artykułu VI GATT nie przynosi żadnych rewelacyjnych zmian, a środki przeciw obchodzeniu lokalnych przepisów antydumpingowych pozostawiono osobnej regulacji.<sup>17</sup>

W Porozumieniu w sprawie Stosowania Artykułu VI GATT z 1994 r. uregulowano jednak kilka zasadniczych kwestii związanych z:

- a) stwierdzeniem dumpingu [art. 2],
- b) ustaleniem szkody [art. 3],
- c) wszczęciem postępowania i dalszym jego przebiegiem [art. 5],
- d) stosowaniem środków tymczasowych [art.7],
- e) zobowiązaniami cenowymi [art.8],
- f) nałożeniem i poborem cel antydumpingowych,
- g) konsultacjami i rozstrzygnięciem sporów [art.17].

Porozumienie akcentuje konieczność precyzyjnego określenia związku między dumpingiem a powstaniem szkody krajowej. Stosownie do punktu 3.4 Porozumienia, badanie wpływu dumpingu na przemysł krajowy powinno obejmować ocenę wszystkich odpowiednich czynników ekonomicznych i wskaźników wpływających na stan tego przemysłu, w tym faktyczny i potencjalny spadek sprzedaży, zysków, produkcji, udziału w rynku, wydajności, rentowności inwestycji, wykorzystania zdolności produkcyjnych itp. Władze danego kraju muszą wykazać, iż dumping przynosi szkody przemysłowi krajowemu.

Wniosek o wszczęcie postępowania, zgodnie z art. 5.2 Porozumienia w sprawie Stosowania Artykułu VI GATT 1994, powinien zawierać;

- a) dowody dumpingu,
- b) określenie szkody w rozumieniu Artykułu VI GATT 1994,
- c) występowanie związku przyczynowego między importem po cenie dumpingowej i domniemaną szkodą.

Strony Porozumienia uzgodniły przy tym, że wniosek o wszczęcie postępowania antydumpingowego będzie odrzucony i postępowanie niezwłocznie zakończone, jeśli margines dumpingu jest znikomy

---

<sup>17</sup> R. R. Ludwikowski, *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, op. cit. s. 185.

*(mniejszy niż 2 procent w stosunku do ceny eksportowej) lub nieistotny (wielkość importu na warunkach dumpingu z pojedynczego kraju wyniesie mniej niż 3 procent podobnego towaru sprowadzonego przez kraj importera, o ile kraje, których udział pojedynczy wynosi mniej niż 3 procent rynku importu podobnego towaru w kraju importera, nie osiągną łącznego udziału wynoszącego więcej niż 7 procent importu podobnego towaru w kraju importującym).*<sup>18</sup>

Środki tymczasowe przyjmujące postać cła tymczasowego, zabezpieczenia w postaci depozytu gotówkowego lub poręczenia w wysokości równej wysokości cła antydumpingowego nie mogą być zastosowane przed upływem 60 dni od daty wszczęcia postępowania antydumpingowego, i na okres dłuższy niż cztery miesiące lub za zgodą władz i na wniosek eksporterów reprezentujących znaczący udział w handlu towarem objętym postępowaniem na okres sześciu miesięcy. Postępowanie może być zawieszone po złożeniu przez eksportera dobrowolnego zobowiązania do zmiany cen lub po zaprzestaniu eksportu do danego obszaru po cenach dumpingowych. Cło antydumpingowe powinno być pobierane w sposób niedyskryminacyjny i, stosownie do art. 9.3 Porozumienia nie powinno przekraczać marginesu dumpingu.<sup>19</sup> Wszelkie cła antydumpingowe, stosownie do art. 11 Porozumienia powinny: pozostać w mocy tylko tak długo i w takim zakresie w jakim to będzie niezbędne do przeciwdziałania dumpingowi wyrządzającemu szkodę; być zniesione z datą niepóźniejszą niż 5 lat od daty jego nałożenia, o ile władze nie stwierdzą, z własnej inicjatywy lub na wniosek przemysłu krajowego, że wygaśnięcie ceł prowadziłoby prawdopodobnie do dalszej szkody lub ponownego wystąpienia dumpingu i szkody.<sup>20</sup>

Światowa Organizacja Handlu (WTO) dopuszcza mechanizmy ochronne w sytuacji importu dumpingowego, subsydiowanego lub nadmiernego, w efekcie którego wyrządzana jest szkoda krajowym producentom, lub który stwarza zagrożenie powstania takiej szkody. W przypadku nadmiernego importu WTO dopuszcza podwyższenie

---

<sup>18</sup> Akt Końcowy zawierający wyniki Rundy Urugwajskiej, op. cit. s.133.

<sup>19</sup> Zgodnie z zapisem art.2.4.1 Porozumienia, w trakcie postępowania antydumpingowego, określenie dumpingu dokonywane jest przez porównanie średniej ważonej wartości normalnej ze średnią ważoną ze wszystkich porównywalnych transakcji eksportowych, bądź przez porównanie normalnej wartości i cen eksportowych dla każdej transakcji, tamże s.129.

<sup>20</sup> Artykuł 11 Porozumienia, tamże s.140-141.

obowiązującej stawki celnej, wprowadzenie kontyngentów ilościowych na import danego produktu lub kombinację obydwu środków. Warunkiem wprowadzenia ochrony własnego rynku jest jednak udowodnienie za pomocą tzw. testu szkody, iż nadmierny import jest szkodliwy lub może spowodować powstanie szkody. Jednak kraj nakładający ograniczenia na import danego produktu jest zobowiązany do udzielenia rekompensat w formie obniżki cel lub zwiększenia kontyngentu na inne produkty.<sup>21</sup>

## 7.2. Procedury i postępowanie antydumpingowe w Unii Europejskiej

Ochrona rynku za pomocą postępowań antydumpingowych jest traktowana przez władze Wspólnot Europejskich jako ważny instrument polityki handlowej.<sup>22</sup> Działalność antydumpingowa w Unii Europejskiej podlega kompetencji instytucji wspólnotowych. Cła antydumpingowe nakładane są wyłącznie wobec towarów pochodzących z krajów nieczłonkowskich. Unia nie stosuje także tego typu środka polityki wobec importu z krajów EFTA tworzących razem z krajami UE Europejski Obszar Gospodarczy.<sup>23</sup>

Procedury antydumpingowe Unii Europejskiej wprowadzone w 1995 r. Rozporządzeniem Rady Wspólnoty Europejskiej,<sup>24</sup> są zgodnie z przepisami Światowej Organizacji Handlu (WTO), określonymi w Porozumieniu w sprawie Stosowania Artykułu VI GATT 1994 i ustaleniami końcowymi Rundy Urugwajskiej GATT.<sup>25</sup> Zgodnie z obowiązujący-

---

<sup>21</sup> „Rzeczpospolita” nr 62 (6139) z 14.03.2002.

<sup>22</sup> Wspólnoty Europejskie Stowarzyszenie Polski ze Wspólnotami Europejskimi. Informator IKC HZ, Warszawa 1992, s. 39 i n.

<sup>23</sup> E. Kaliszuk, *Krótki przewodnik po procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej*, op. cit., s. C.

<sup>24</sup> Rozporządzenie Rady (WE) nr 384/96 z 22 grudnia 1995 r. w sprawie ochrony przed importem po cenach dumpingowych z krajów nie będących członkami Wspólnoty Europejskiej, (OJ L 56/96 z 6.03.1996 r.) z uzupełnieniami oraz Decyzja Komisji nr 2277/96/EWWiS z 28.11.1996 r. w sprawie ochrony przed importem po cenach dumpingowych z krajów nie będących członkami EWWiS (OJ L 308 z 29.11.1996 r.) zmieniona przez Decyzję Komisji nr 1000/1999/EWWiS z 11.05.1999 r. (OJ L 122 z 12.05.1999 r., zob. także E. Kaliszuk, *Krótki przewodnik po procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej*, op. cit., s. C.

<sup>25</sup> Rozporządzenie Rady (WE) nr 384/96, cyt. za: C. Stevenson, J. Grayston, *Postępowanie antydumpingowe w Unii Europejskiej. Prawo i praktyka. Przewodnik dla polskich eksporterów* IKC HZ, Warszawa 1997, s. 23.

mi w Unii Europejskiej przepisami, środki antydumpingowe mogą być wprowadzone jeśli spełnione są łącznie następujące warunki:<sup>26</sup>

- 1) stwierdzono występowanie importu po cenach dumpingowych,
- 2) unijni producenci podobnego towaru ponieśli rzeczywistą szkodę lub zagraża im wyrządzenie takiej szkody, bądź też istotnie może być opóźniony rozwój danego sektora w UE,
- 3) istnieje związek przyczynowo-skutkowy między tymi dwoma zjawiskami,
- 4) nałożenie środków antydumpingowych jest w interesie Wspólnoty.

Procedura antydumpingowa (por. tab. 7.1) stosowana w Unii Europejskiej rozpoczyna się od złożenia skargi przez przedstawicieli przemysłu WE wniesionej przeciwko zagranicznemu eksporterowi. Wniosek rozpatrywany jest przez Komitet Doradczy składający się z urzędników reprezentujących wszystkich członków WE.<sup>27</sup> Jeśli Komitet Doradczy uzna za celowe przeprowadzenie postępowania antydumpingowego, Komisja WE ogłasza wszczęcie postępowania w Dzienniku Urzędowym Wspólnot (*Official Journal of the European Communities seria C*).<sup>28</sup> Zawiadomienie to oprócz opisu danego przypadku (opis towaru, kraju, szkody itp.), podaje również termin na wypełnienie przez oskarżonego eksportera specjalnego kwestionariusza (w ciągu 30 dni podać dane z ostatnich trzech lat na temat produkcji, zapasów, eksportu, kanałów dystrybucji, składników ceny, warunków płatności itp.), oraz termin złożenia wniosku o przesłuchanie w Komisji. (Komisja może także badać dokumentację handlową u eksporterów i importerów, producentów itd.).

Dla krajów o gospodarce nierynkowej, ze względu na zdeformowane relacje cen i kosztów władze WE ustanowiły odrębne przepisy. Wartością normalną towaru eksportowanego z tych państw jest cena, po której sprzedaje się podobny produkt eksportowany jest przez kraj na rynki trzecie, względnie cena konstruowana na podstawie kosztów i zysku istniejących przy produkcji podobnego towaru w wybranym kraju o gospodarce rynkowej.

Na podstawie zebranych informacji Komisja może stwierdzić czy eksporter sprzedaje swój towar do WE poniżej tzw. wartości normalnej

---

<sup>26</sup> E. Kaliszuk, *Krótki przewodnik po procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej*, op. cit., s. E.

<sup>27</sup> Tamże oraz R. R. Ludwikowski, *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowe*, go. op. cit., s. 186-188.

<sup>28</sup> Wspólnoty Europejskie. op. cit., s. 68.

Pojęcie wartość normalna oznacza cenę, po której towar eksportowany jest na rynku wewnętrznym w kraju eksportera. Jeśli nie można ustalić takiej ceny, to ustala się ją na innej podstawie. Może nią być cena, po której eksportuje się ten towar do kraju trzeciego lub suma kosztów jego produkcji i sprzedaży powiększonych o rozsądny zysk (tzw. *Constructed value*).

Tabela 7.1. Procedura antydumpingowa w Unii Europejskiej

Etapy	Wyszczególnienie	Ramy czasowe
<b>Skarga</b>	Producenci lub reprezentująca ich organizacja przedstawiają Komisji Europejskiej materiał dowodowy, wnioskując o wszczęcie postępowania. Komisja Europejska ma prawo wszcząć postępowanie z urzędu.	Komisja ma 45 dni na podjęcie decyzji o ewentualnym wszczęciu postępowania.
<b>Wszczęcie postępowania</b>	Komisja wszczyna postępowanie wobec jednego lub więcej krajów, publikując decyzję w Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich.	Okres między wszczęciem postępowania, a nałożeniem ceł tymczasowych nie może być krótszy niż 60 dni i dłuższy niż 9 miesięcy
<b>Kwestionariusz</b>	Każdy eksporter musi dostarczyć wymaganych informacji (w formie wypełnionego kwestionariusza i innych materiałów uzupełniających)	30 dni na wypełnienie kwestionariusza (z możliwością przedłużenia terminu). Kwestionariusz należy odebrać w terminie 37 dni licząc od daty wysyłki.
<b>Wizyty weryfikacyjne</b>	Przedstawiciele Komisji odwiedzają zakłady eksporterów w celu weryfikacji informacji	W przypadku braku współpracy ze strony zagranicznych producentów, Komisja zbiera wszelkie dostępne w tej sprawie informacje.
<b>Cła tymczasowe</b>	Są nakładane, jeśli Komisja wstępnie ustaliła istnienie dumpingu i szkody	Cła tymczasowe można nałożyć na 6 lub 9 miesięcy w zależności od okoliczności
<b>Zobowiązanie cenowe</b>	Są składane przez eksportera wobec Komisji w sprawie eksportu po cenie niższej od ceny minimalnej	Można je złożyć w każdym momencie, ale przed propozycją w sprawie nałożenia ceł ostatecznych
<b>Cła ostateczne</b>	W razie potwierdzenia wstępnych ustaleń cła zostają zaakceptowane	Cła i zobowiązania obowiązują przez 5 lat, chyba że inne ustalenia zapadły w czasie postępowania przeglądowego
<b>Wygaśnięcie lub rewizja</b>	Cła wygasają po 5 latach, chyba że wnioskodawcy wystąpią o wznowienie postępowania	Postępowanie rewizyjne powinno się normalnie zakończyć w ciągu 12 miesięcy

Źródło: C. Stevenson, J. Grayston, *Postępowanie antydumpingowe w Unii Europejskiej. Prawo i praktyka. Przewodnik dla polskich eksporterów*, IKC HZ, Warszawa 1997, s. 50.

Badanie szkody i dumpingu prowadzone jest w formie dochodzenia wstępnego i końcowego.<sup>29</sup> Gdy brak jest podstaw do zastosowania cła antydumpingowego Komisja po konsultacjach z Komitetem Dorad-

<sup>29</sup> Tamże.

czym może umorzyć postępowanie. Jeśli zaś wstępnie stwierdzony zostanie fakt powstania szkody spowodowanej przez dumping, oraz gdy jest to zgodne z interesem WE, Komisja ustanawia cło tymczasowe. W takim przypadku dopuszczenie towaru importowanego do rynku WE będzie uwarunkowane złożeniem zabezpieczenia równego sumie cła tymczasowego. Jeżeli w dochodzeniu końcowym zostanie potwierdzone wystąpienie dumpingu i szkody Rada Ministrów (akceptując na ogół propozycje Komisji), może nałożyć cło antydumpingowe. Może ono przyjąć formę: cła *ad valorem*, cła specyficznego lub cła równego różnicy między ceną eksportową a ceną ustaloną przez Komisję.

Nałożenie cel antydumpingowych może niekiedy prowadzić do obniżania ceny przez eksportera o kwotę, jaką należy zapłacić z tytułu cła antydumpingowego (efekt incydencji cel). Czasami eksporterzy starają się ominąć środki antydumpingowe eksportując wyroby w częściach (metoda śrubokręta), zmieniając klasyfikację lub nazewnictwo towaru. Na wniosek producentów z Unii Europejskiej stwierdzających próby ominięcia środków antydumpingowych, Komisja Europejska wszczyną postępowanie rewizyjne, które może przyjąć postać postępowania: związanego z wygaśnięciem środka antydumpingowego, przeglądowego, absorbcyjnego, procedury dla nowych eksporterów, lub postępowania związanego z obchodzeniem cła antydumpingowego (tab. 7.2).

Tabela 7.2. Postępowania rewizyjne w procedurze antydumpingowej UE

Rodzaj postępowania	Inicjator	Czas trwania
Postępowanie związane z wygasaniem środków antydumpingowych ( <i>expiry review</i> )	Komisja, producenci UE	12 miesięcy
Postępowanie przeglądowe ( <i>interim review</i> )	Komisja, kraje członkowskie, producenci UE, importerzy, zagraniczni eksporterzy	12 miesięcy
Postępowanie dla nowych eksporterów ( <i>new comers review</i> )	Komisja	6 miesięcy
Postępowanie absorpcyjne ( <i>anti-absorbition</i> )	Komisja, producenci UE	6 miesięcy
Postępowanie związane z obchodzeniem cła antydumpingowego ( <i>anti-circumvention</i> )	Komisja, producenci UE	9 miesięcy

Źródło: E. Kaliszuk, *Krótki przewodnik po procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej*, op. cit., s. O.

Z analizy postępowań antydumpingowych wszczętych przez Komisję Europejską w latach 1996 – 2001 wynika, iż dominują nowe postępo-

wania i postępowania przeglądowe (por. tab. 7.3). W tym okresie Unia corocznie wszczyniała kilkadziesiąt nowych procedur antydumpingowych. Podejmowane przez eksporterów próby ominięcia środków antydumpingowych doprowadziły do wszczęcia przez Komisję Europejską kilkunastu postępowań absorbcyjnych (kończących się z reguły podwyższeniem cła antydumpingowego) i kilkunastu procedur związanych z omijaniem cła antydumpingowych zakończonych nałożeniem wysokich cła na części lub podzespoły lub na gotowe wyroby sprowadzane z rynków trzecich nie objętych uprzednio postępowaniem antydumpingowym.<sup>30</sup>

Tabela 7.3. Postępowania wszczęte przez Komisję Europejską w latach 1996-2001

Wyszczególnienie	Rok	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Wszczęte postępowania		25	42	21	66	31	28
Postępowanie związane z wygasaniem środków Antydumpingowych ( <i>expiry review</i> )		2	6	16	13	9	12
Postępowanie przeglądowe ( <i>interim review</i> )		20	7	16	15	21	14
Postępowanie dla nowych eksporterów ( <i>new comers review</i> )		3	1	2	1	3	2
Postępowanie absorpcyjne ( <i>anti-absorption</i> )		1	2	1	4	1	0
Postępowanie związane z obchodzeniem cła Antydumpingowego ( <i>anti-circumvention</i> )		4	1	5	3	0	1
RAZEM		55	59	61	102	65	57

Źródło: Raporty: 15, 16, 17, 18, 19 Komisji dla Parlamentu Europejskiego na temat działalności antydumpingowej i antysubwencyjnej Wspólnoty oraz raport wewnętrzny 2001/4 obejmujący dane statystyczne na rok 2001-<http://europa.eu.int/comm/dg01/trade10.htm>. z dn. 17.03.2002, cyt. za: M. Bałut, *Dumping i procedury antydumpingowe*, AE w Krakowie, Kraków 2003, (maszynopis).

Jeśli w trakcie procedury antydumpingowej zostanie wycofany wniosek o wszczęcie postępowania względnie Komisja uzna, iż nie występuje dumping, lub margines dumpingu jest minimalny, a nie występuje szkoda dla producentów unijnych, wówczas postępowanie antydumpingowe jest umarzane. Postępowanie wstępne, jeśli nie zostanie umorzone, prowadzi do nałożenia tymczasowego cła antydumpingowego (w okresie sześciu lub dziewięciu miesięcy). Natomiast postępowanie końcowe może

<sup>30</sup> Por. E. Kaliszuk, *Krótki przewodnik po procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej*, op. cit., s. M, także M. Bałut, *Dumping i procedury antydumpingowe*, op. cit.



doprowadzić do: przyjęcia zobowiązania cenowego eksportera lub do nałożenia ceł antydumpingowych ostatecznych (na okres pięciu lat z możliwością przedłużenia na kolejne pięć lat) (por. tab. 7.4, 7.5).

Tabela 7.4. Środki antydumpingowe nałożone przez Komisję Europejską w latach 1996-2001

Wyszczególnienie / Rok	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Cła tymczasowe	11	33	28	12	48	18
Cła ostateczne	23	23	26	18	51	12
Zobowiązania cenowe	3	3	9	16	20	10
Cła nałożone w wyniku <i>expiry review</i>	2	5	6	2	11	6
Cła nałożone w wyniku <i>interim review</i>	4	14	13	18	12	6
Cła nałożone w wyniku <i>new comers review</i>	1	3	5	2	3	1
Cła nałożone w wyniku postępowania <i>anti-absorbition</i>	1	1	0	0	3	1
Cła nałożone w wyniku <i>anti circumvention review</i>	0	2	0	3	1	1

Źródło: Raporty: 15, 16, 17, 18, 19 Komisji dla Parlamentu Europejskiego na temat działalności antydumpingowej i antysubwencyjnej Wspólnoty oraz raport wewnętrzny 2001/4 obejmujący dane statystyczne na rok 2001-<http://europa.eu.int/comm/dg01/trade10.htm>, z dn. 17.03.2002, cyt. za: M. Bałut, *Dumping i procedury antydumpingowe*, AE w Krakowie, Kraków 2003, (maszynopis).

Tabela 7.5. Liczba zakończonych postępowań bez nałożenia środków antydumpingowych w latach 1996-2001

Wyszczególnienie / Rok	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Nowe postępowania	24	13	15	17	23	12
Postępowanie związane z wygasaniem środków Antydumpingowych ( <i>expiry review</i> )	0	0	7	3	4	6
Postępowanie przeglądowe ( <i>interim review</i> )	0	0	11	0	7	1
Postępowanie absorpcyjne ( <i>anti-absorbition review</i> )	0	0	1	0	2	0
Postępowanie związane z obchodzeniem cła antydumpingowego ( <i>anti-circumvention review</i> )	9	3	0	3	2	0

Źródło: Raporty: 15, 16, 17, 18, 19 Komisji dla Parlamentu Europejskiego na temat działalności antydumpingowej i antysubwencyjnej Wspólnoty oraz raport wewnętrzny 2001/4 obejmujący dane statystyczne na rok 2001-<http://europa.eu.int/comm/dg01/trade10.htm>, z dn. 17.03.2002, cyt. za: M. Bałut, *Dumping i procedury antydumpingowe*, AE w Krakowie, Kraków 2003, (maszynopis).

Cło antydumpingowe nakładane na cały import danego towaru z określonego kraju, stosownie do Porozumienia o Wykonaniu Artykułu VI GATT 1994, nie może być wyższe niż marża dumpingowa.

W trakcie postępowania antydumpingowego, po stwierdzeniu dumpingu i szkody dla producentów unijnych, producent, którego dotyczy postępowanie może złożyć zobowiązanie cenowe, czyli zobowiązanie do sprzedaży na rynku unijnym towarów po cenach wyższych niż uprzednio. Jest to obietnica podniesienia ceny do wyznaczonego minimum eliminującego marżę dumpingową lub szkodę. Przyjęcie zobowiązania cenowego może oznaczać zakończenie postępowania bez nałożenia środków antydumpingowych. Zobowiązanie cenowe, podobnie jak cło ostateczne, obowiązuje przez 5 lat, a może być w ramach przewidzianej procedury przedłużone o następne pięciolecie.

W latach 1988 – 2001 Unia Europejska wszczyniała procedury antydumpingowe przede wszystkim w takich dziedzinach jak: przemysł chemiczny, elektroniczny, tekstylny i pokrewne, hutnictwo żelaza i stali, hutnictwo pozostałych metali, przemysł elektromaszynowy (tab. 7.6).

Tabela 7.6. Postępowania antydumpingowe w Unii Europejskiej według grup towarów w latach 1996-2001

Produkty	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Suma postępowań
Produkty chemiczne	-	8	-	28	17	5	58
Tekstylia	10	8	9	11	-	5	43
Drewno i papier	-	7	-	-	-	-	7
Elektronika	-	14	-	12	2	3	31
Inne produkty elektroniczne	-	1	-	5	1	4	11
Żelazo i stal	9	4	19	25	7	16	80
Pozostałe metale	1	1	-	-	2	-	4
Inne	5	2	1	5	2	-	15
Razem	25	45	29	86	31	33	249
Liczba wszczętych Postępowań antydumpingowych	24	42	21	66	31	27	211
Liczba wszczętych Postępowań antysubwencyjnych	1	3	8	20	0	6	38

Źródło: M.Bałut, *Dumping i procedury antydumpingowe*, AE w Krakowie, Kraków 2003, (maszynopis).

W latach dziewięćdziesiątych krajami najczęściej oskarżanymi przez Unię Europejską o dumping były kraje azjatyckie, przede wszystkim: Indie, Chiny, Korea Południowa, Tajwan, Tajlandia, Malezja, Indonezja a także Japonia (tab. 7.7).<sup>31</sup>

Tabela 7.7. Postępowania Unii Europejskiej według krajów w latach 1996-2001

Kraj pochodzenia	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Suma dla kraju
Australia	-	-	-	2	-	-	2
Białoruś	-	-	-	1	1	-	2
Brazylia	-	2	-	1	-	-	3
Bulgaria	-	1	-	1	1	-	3
Chiny	6	5	1	12	6	1	31
Chorwacja	-	-	1	1	1	-	3
Czechy	1	-	1	1	1	2	6
Egipt	2	1	-	-	1	2	6
Estonia	-	1	-	-	1	-	2
Indie	4	6	7	7	3	8	35
Indonezja	1	1	-	4	-	3	9
Japonia	-	2	-	4	1	-	7
Korea Południowa	1	3	7	9	2	1	23
Malezja	1	2	-	4	1	1	9
b./Nowa Jugosławia	-	-	-	2	-	-	2
Polska	-	1	2	1	1	1	6
Rumunia	1	-	-	1	1	-	3
Rosja	1	2	-	1	2	2	8
Singapur	-	1	-	1	-	-	2
Słowacja	1	-	-	1	-	2	4
RPA	-	-	2	2	-	-	4
Tajwan	1	4	-	12	-	1	18
Tajlandia	-	3	-	7	1	1	12
Turcja	1	1	-	1	3	2	8
Ukraina	-	1	2	2	1	1	7
USA	-	3	-	1	1	1	6
Węgry	-	-	2	-	-	1	3

Źródło: M. Bałut, *Dumping i procedury antydumpingowe*, AE w Krakowie, Kraków 2003, (maszynopis).

<sup>31</sup> E. Kaliszuk, *Krótki przewodnik po procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej*, op. cit., s. U.

W latach 1990 – 2001 Unia wszczęła wobec polskich eksporterów kilkanaście postępowań antydumpingowych. W Umowie Przejściowej o stowarzyszeniu Polski ze Wspólnotami Europejskimi w artykułach 23 i 27 przewidziano możliwość postępowań antydumpingowych przez każdą ze stron, jeśli któraś ze stron stwierdzi wystąpienie praktyk dumpingowych w handlu.<sup>32</sup>

Wzrost liczby wszczętych wobec polskich eksporterów postępowań antydumpingowych wskazuje, że procedury te stały się w latach dziewięćdziesiątych jednym z ważniejszych mechanizmów nacisku na partnera handlowego (tab. 7.8).

Tabela 7.8. Postępowania antydumpingowe Unii Europejskiej wobec eksporterów z krajów Europy Środkowo-Wschodniej

Rok	Bułgaria	Czechy	Polska	Rumunia	Słowacja	Węgry
1992			surówka hamatytowa	cement		
1993	nawozy azotowe UAN		nawozy azotowe UAN			
1994		surówka żelaza, cement	cement		złącza rur, cement	
1995		kształtowniki z żelaza i stali	cynk, palety drewniane			kształtowniki z żelaza i stali
1996		rury bezszwowe		rury bezszwowe	rury bezszwowe	
1997	płyty pilśniowe		płyty pilśniowe			
1998		sznurek z propylenu	sznurek z propylenu			sznurek z propylenu
1999*	1	1	1	1	1	–
2000*	1	1	1	1	–	–
2001*	–	2	1	–	1	1

\* liczba nowych postępowań antydumpingowych w danym roku

Źródło: C. Stevenson, J. Grayston, *Postępowanie antydumpingowe w Unii*, op. cit., s. 8; E. Kaliszuk, *Płyty pilśniowe – nowe postępowanie antydumpingowe w UE*, „Wspólnoty Europejskie” nr 11(75) 1997, s. 48; E. Kaliszuk, *Tymczasowe cła antydumpingowe w imporcie sznurka do UE*, „Wspólnoty Europejskie” nr 11(87) 1998, s. 39.

<sup>32</sup> *Wspólnoty Europejskie*, op. cit., s. 70.

Tabela 7.9. Postępowania antydumpingowe wszczęte przez Unię Europejską wobec Polski w latach 1990-2001

Lp.	Produkt	Data wszczęcia	Wynik postępowania
1.	Korund sztuczny	17.03.90.(W)*	Zobowiązanie cenowe (do 16.07.96)
2.	Żelazokrzem	08.05.91 04.07.97.(W)	Zobowiązanie cenowe lub cło antydumpingowe (do 04.07.99)
3.	Węglik krzemu	26.10.91 (W)	Cło antydumpingowe (do 14.04.99)
4.	Rury i przewody rurowe bezszwowe	12.12.91 31.08.96 (W)	Cło antydumpingowe lub zobowiązanie cenowo-ilościowe (kontyngent w okresie 15.05.93-25.11.97)
5.	Surówka hematytowa	02.12.92	Cło antydumpingowe zmienne (do 09.05.98)
6.	Nawozy azotowe UAN	05.05.93 21.12.99 (W)	Cło antydumpingowe zmienne i specyficzne
7.	Cement	28.04.94	Umorzenie postępowania (16.01.96)
8.	Cynk nieobrobiony, niestopowy	09.06.95	Zobowiązanie cenowe lub cło antydumpingowe
9.	Palety drewniane	13.07.95	Zobowiązanie cenowe lub cło antydumpingowe
10.	Płyty pilśniowe	07.11.97	Cło antydumpingowe lub zobowiązanie cenowo-ilościowe
11.	Sznurek polipropylenowy	03.01.98	Cło antydumpingowe
12.	Liny i druty stalowe	30.07.98	Cło antydumpingowe lub zobowiązanie cenowo-ilościowe
13.	Saletra amonowa	29.10.99	Cło tymczasowe
14.	Mocznik	21.10.00	Umorzenie postępowania (21.07.2001)
15.	Rury i przewody rurowe spawane, z żelaza lub stali bez domieszek	13.10.2001	Postępowanie w toku

\* W – wznowienie postępowania w związku z wygasaniem środka antydumpingowego (*expiry review*).

Źródło: E. Kaliszuk, *Krótki przewodnik po procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej*, op. cit., s. V oraz Interim Report 2001/4 Statistics Covering the Year 2001, cyt. za: M. Bałut, *Dumping i procedury antydumpingowe*, AE w Krakowie Kraków 2003, (maszynopis).

Dynamiczny przyrost polskiego eksportu na rynek Unii Europejskiej, zdaniem producentów z UE, nie mógł nastąpić w normalnych warunkach handlu i dlatego zarzucają polskim eksporterom stosowanie niedozwolonych praktyk handlowych, agresywnej polityki marketingowej. Natomiast zastrzeżenie polskich eksporterów budzi fakt, iż postę-

powaniem antydumpingowym objęci są także producenci, którzy nie eksportują na rynek UE. Zebrane w postępowaniu informacje mogą bowiem być wykorzystywane w innych niż procedura antydumpingowa celach gospodarczych.<sup>33</sup> Z analiz przeprowadzonych przez E. Kaliszuk, wynika, że wprawdzie liczba postępowań antydumpingowych wszczętych wobec polskich towarów nie przekracza kilku przypadków rocznie, to jednak skutki postępowań antydumpingowych mogą być dla polskich przedsiębiorstw bardzo negatywne.<sup>34</sup>

Początkiem lutego 1999 roku, kolejną skargę przeciwko polskim eksporterom skierowała do Komisji Europejskiej UE, Wielka Brytania. Brytyjczycy twierdzą, że Polska sprzedaje na rynek Unii węgiel po cenach dumpingowych. W 1998 roku Polska sprzedawała do krajów Unii około 18 milionów ton, po cenach około 40 dolarów za tonę. Zdaniem Brytyjczyków polski węgiel powinien kosztować kilkanaście dolarów więcej. W ciągu jednego miesiąca (luty 1999), polskich producentów i eksporterów węgla odwiedziło kilkunastu ekspertów UE, pragnących uzyskać informacje o warunkach wydobywania węgla, kosztach eksploatacji, transportu.

W 2001 roku cła antydumpingowe w UE na sprowadzane z Polski towary obowiązywały na 8 towarów, w tym: nawozy UAM, saletrę amonową, europalety, sznurek do snopowiązałek, niektóre elementy stalowe, roztwór salaterzano-mocznikowy, popularny nawóz sztuczny.

Aprecjacja polskiej waluty, postęp w negocjacjach członkowskich (z chwilą wejścia do Unii zniesione zostaną bowiem wszelkie cła antydumpingowe), spowodowały zmianę stanowiska Unii Europejskiej w stosunku do nakładania na polskie towary karnych cel. Przejawem tego była na przykład decyzja UE o odstąpieniu od nałożenia karnych cel antydumpingowych na import z Polski mocznika.<sup>35</sup>

Ostateczne cła antydumpingowe nakładane na polskie towary obowiązują z reguły przez pięć lat. W rzeczywistości okres obowiązywania ograniczeń jest znacznie dłuższy, gdyż trzeba wziąć pod uwagę, iż bardzo często przed ustaleniem ostatecznego cła antydumpingowego

---

<sup>33</sup> Tamże s. 147-150

<sup>34</sup> Por. E. Kaliszuk, *Postępowanie antydumpingowe wobec polskich eksporterów w 1997 r.*, [w:] *Zagraniczna polityka ekonomiczna Polski 1997-1998*, IKC HZ, Warszawa 1998, s. 56.

<sup>35</sup> *Polska – UE. Eksport mocznika. Nie będzie karnych cel*, „Rzeczpospolita” z 7.06.2001, nr 132(5905).

obowiązywały tymczasowe cła antydumpingowe. Ponadto polski eksporter musi brać pod uwagę możliwość przedłużenia okresu obowiązywania cel ostatecznych. Ostateczne cła antydumpingowe, np. w Kanadzie na polskie buty gumowe obowiązywały przez okres dwudziestu lat, a ceny minimalne na polski węgiel krzemu na rynku Unii Europejskiej obowiązuja od kilkunastu lat.<sup>36</sup>

W Środkowoeuropejskiej Umowie o Wolnym Handlu (CEFTA), strony umowy, tworząc warunki do uczciwej konkurencji stworzyły ramy prawne do zapobiegania praktykom dumpingowym.<sup>37</sup> W artykule 26 Umowy CEFTA dotyczącym dumpingu stwierdzono, że jeśli Strona stwierdzi, że w handlu odbywającym się na podstawie niniejszej Umowy ma miejsce dumping w rozumieniu artykułu VI GATT, wówczas może podjąć odpowiednie kroki przeciwko takim praktykom, zgodnie z Artykułem VI GATT oraz porozumień dotyczących tego Artykułu, na warunkach i w zgodzie z procedurą przewidzianą w artykule 31 Umowy CEFTA.<sup>38</sup>

### 7.3. Procedury antydumpingowe w Polsce

W polskim Prawie celnym<sup>39</sup> wprowadzone zostały przepisy regulujące stosowanie określonych procedur antydumpingowych. Cło antydumpingowe, w wysokości nie przekraczającej marginesu dumpingowego, mogło być nałożone, jeśli następstwem importu po cenie dumpingowej było wyrządzenie lub groźba wyrządzenia szkody przemysłowi krajowemu bądź też istotne opóźnienie powstania odpowiedniego przemysłu krajowego.<sup>40</sup> Zgodnie z artykułem 91 polskiego Prawa celnego towarem wprowadzonym po cenie dumpingowej był towar, którego cena eksportowa do polskiego obszaru celnego była niższa od normalnej wartości podobnego towaru (czyli towaru, który był jednakowy pod każdym względem z towarem objętym postępowaniem antydumpingowym, lub w razie braku takiego towaru – towar, który

---

<sup>36</sup> Tamże, s. 56.

<sup>37</sup> A. B. Kisiel-Łowczyk, *CEFTA. Środkowoeuropejska Strefa Wolnego Handlu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996, s. 43.

<sup>38</sup> Tamże s. 175, także Dz. U. RP. Załącznik do nr 129, poz. 637 z dnia 8 grudnia 1994 r.

<sup>39</sup> Por. rozdz. 7. *Prawo celne. Aktualny tekst ujednolicony*, „Rzeczpospolita” nr 207 (4160) z 7 września 1995.

<sup>40</sup> Por. *Prawo celne*, rozdz. 7, *Cła antydumpingowe*, op. cit.

posiadał cechy charakterystyczne, ściśle odpowiadające cechom towaru będącego przedmiotem postępowania antydumpingowego).<sup>41</sup>

Polskie procedury antydumpingowe określone w Prawie celnym były w zasadzie zbieżne z ustaleniami Rundy Urugwajskiej w tym zakresie. Polska, podobnie jak pozostałe kraje strony Umowy CEFTA, przez długi okres czasu nie zastosowała w praktyce procedur antydumpingowych wobec eksporterów dostarczających towary na polski rynek.

Wraz z wejściem w życie Kodeksu celnego, postępowanie antydumpingowe zostało uregulowane w ramach tak zwanych ustaw okołodeksoowych.<sup>42</sup> W 2001 roku weszła w życie kolejna Ustawa regulująca zasady ochrony polskiego rynku przed dumpingiem. Ustawa określała środki ochrony przed przywozem na polski obszar celny towarów po cenach dumpingowych oraz zasady i tryb postępowania antydumpingowego. Środki antydumpingowe i procedury postępowania antydumpingowego przyjęte w celu ochrony polskiego rynku są zgodne z – podpisanymi w dniu 15 kwietnia 1994 roku w Marakeszu – dokumentami powołującymi do życia Światową Organizację Handlu (WTO), przede wszystkim zgodne z:<sup>43</sup>

1) Porozumieniem w Sprawie Stosowania – Artykułu VI GATT 1994 r. (dumping),

2) Porozumieniem w Sprawie Subsydiów i Środków Wyrównawczych.

Środki antydumpingowe, (tymczasowe i ostateczne cła antydumpingowe oraz zobowiązania cenowe), mogą być zastosowane wobec towaru objętego postępowaniem antydumpingowym jedynie wówczas, gdy w wyniku postępowania zostanie stwierdzone, że przez dopuszczenie towaru do obrotu na polskim obszarze celnym po cenie dumpingowej wyrządzana jest szkoda przemysłowi krajowemu (pod pojęciem szkody rozumie się istotną szkodę wyrządzoną przemysłowi krajowemu; groźbę wyrządzenia szkody, jak też istotne opóźnienie w powstaniu przemysłu krajowego).<sup>44</sup> Towarem dopuszczonym do obrotu na polskim ob-

---

<sup>41</sup> Tamże, art. 92.

<sup>42</sup> Por. Ustawa z dnia 11 grudnia 1997 r. o ochronie przed przywozem na polski obszar celny towarów po cenach dumpingowych, Komentarz do Dziennika Ustaw nr 157 z dnia 23 grudnia 1997 r., poz.1028.

<sup>43</sup> Por. *Przeciw „psuciu” rynku – antydumping*, „BOSS - Export - Import”, numer specjalny z 7 stycznia 1998, s. 34-35.

<sup>44</sup> Ustawa z dnia 24 sierpnia 2001 r. o ochronie przed przywozem na polski obszar celny towarów po cenach dumpingowych, Dz. U. z 2001 r., nr 123, poz. 1352, zm.: Dz. U. z 2002 r., nr 41, poz. 365.



szarze celnym po cenach dumpingowych jest towar, którego cena eksportowa, (cena faktycznie zapłacona lub należna za towar przywożony z kraju eksportu na polski obszar celny), jest niższa od wartości normalnej (ustalonej na podstawie cen sprzedaży towaru podobnego, faktycznie zapłaconych lub należnych w zwykłym obrocie handlowym, gdy jest on przeznaczony do konsumpcji w kraju eksportu).

Polskie procedury antydumpingowe przewidują: postępowanie antydumpingowe, (wszczęcie postępowania antydumpingowego, środki tymczasowe, zobowiązanie cenowe, zakończenie postępowania antydumpingowego), postępowanie w sprawie obejścia cel antydumpingowych, postępowanie przeglądowe, weryfikacyjne i rewizyjne. Zasady zwrotu cel antydumpingowych oraz podatków i kontrolę NSA (por. tab. 7.10).

W przypadku stwierdzenia, iż ma miejsce przywóz na polski obszar celny towarów po cenach dumpingowych, który przynosi szkodę krajowemu przemysłowi, minister właściwy do spraw gospodarki wydaje rozporządzenie ustanawiające ostateczne cło antydumpingowe. Zakończenie postępowania antydumpingowego – bez ustanowienia środka antydumpingowego – może nastąpić w przypadku gdy: przywóz towaru z danego kraju jest nieznaczny, niestwierdzenia stosowania dumpingu, stwierdzenia marginesu dumpingu mniejszego niż 2% ceny eksportowej, gdy wymaga tego interes publiczny. Postępowanie może być także umorzone, jeśli postępowanie z jakiegokolwiek przyczyny stało się bezprzedmiotowe.

Jednym z pierwszych w Polsce postępowań antydumpingowych była procedura wszczęta na wniosek polskich producentów rowerów, którzy twierdzili, iż import rowerów z krajów azjatyckich dokonywany jest po cenach dumpingowych. Przeprowadzone z godnie z przepisami ustawy antydumpingowej, postępowanie wykazało, iż import rowerów z Azji przynosi szkodę polskiemu przemysłowi. Po zakończeniu postępowania, i udowodnieniu szkody, Rada Ministrów RP wprowadziła rozporządzenie ustalające na dwanaście miesięcy kontyngent na import 65 tysięcy rowerów z Tajwanu i 30 tysięcy rowerów z Chin.<sup>45</sup>

W czwartym kwartale 1998 roku Foton Warszawa przy poparciu firmy Foton z Bydgoszczy, producent materiałów fotograficznych, złożył w Ministerstwie Gospodarki wniosek o wszczęcie postępowania antydumpingowego przeciw firmie Fotochemische Werke (dawne enerdown-

---

<sup>45</sup> Przeciw „psuciu” rynku – antydumping, „BOSS - Export - Import”, op. cit., s. 35

Tabela 7.10. Postępowanie antydumpingowe w Polsce

Etapy	Zakres podjętych czynności	Ramy czasowe
<b>Złożenie skargi</b>	1. Wniosek o wszczęcie postępowania może złożyć osoba fizyczna lub prawna albo jednostka organizacyjna nie posiadająca osobowości prawnej występująca w imieniu i na rzecz przemysłu krajowego. Warunkiem przyjęcia wniosku jest poparcie ponad 50% producentów krajowych wytwarzających nie mniej niż 25% produkcji krajowej towaru podobnego. 2. Minister Gospodarki może z urzędu wszcząć postępowanie.	Gdy wniosek nie spełnia wymogów określonych prawem, Minister Gospodarki nie później niż w terminie 45 dni od daty wpłynięcia wniosku wzywa do usunięcia braków w terminie nie krótszym niż 30 dni.
<b>Wszczęcie postępowania</b>	Po stwierdzeniu, że materiały potwierdzają prawdopodobieństwo przywozu po cenach dumpingowych, Minister Gospodarki wszczyna postępowanie antydumpingowe, ogłaszając go w Dz. Urz. RP „Monitor Polski B”. Minister gospodarki, na wniosek zainteresowanych, udostępnia pełny tekst wniosku o wszczęcie postępowania antydumpingowego.	Decyzję o wszczęciu postępowania wydaje się nie później niż w terminie 45 od daty wpłynięcia kompletnego wniosku
<b>Kwestionariusz postępowania antydumpingowego</b>	Minister Gospodarki przekazuje zainteresowanym stronom kwestionariusz postępowania antydumpingowego.	Odpowiedzi zainteresowanych stron na pytania zawarte w kwestionariuszu powinny nastąpić w terminie nie krótszym niż 30 dni. Termin liczy się po 7 dniach od daty wysłania kwestionariusza do eksportera lub przekazania go przedstawicielstwu dyplomatycznemu kraju eksportera. Termin udzielenia odpowiedzi może być przedłużony o kolejne 30 dni.
<b>Wizyty weryfikacyjne</b>	Minister Gospodarki w celu weryfikacji przedłożonych informacji i materiałów, może przeprowadzić niezbędną kontrolę dokumentacji, o ile zainteresowane zagraniczne podmioty wyrażają zgodę, a władze danego kraju zostały o tym oficjalnie poinformowane i nie zgłaszają sprzeciwu.	Jeśli nie złożono wniosku o zwołanie posiedzenia wyjaśniającego, strony mogą składać na piśmie wyjaśnienia, informacje i opinie.
<b>Posiedzenie wyjaśniające</b>	Minister Gospodarki, na wniosek zainteresowanej strony, może wyznaczyć termin posiedzenia wyjaśniającego, na którym wszystkie zainteresowane strony mogą przedstawić informacje, wyjaśnienia lub opinie dotyczące wstępnych ustaleń.	Posiedzenie wyjaśniające powinno się odbyć nie później niż na 2 miesiące przed dokonaniem ustaleń ostatecznych. Udział w posiedzeniu jest dobrowolny. Nieobecność strony nie może powodować dla niej niekorzystnych skutków z tego powodu.

Etapy	Zakres podjętych czynności	Ramy czasowe
<b>Ewidencja towarów na potrzeby postępowania</b>	Po wszczęciu postępowania antydumpingowego Minister Finansów może zobowiązać organy celne do prowadzenia ewidencji przywożonych na polski obszar celny towarów objętych postępowaniem.	Ewidencję prowadzi się przez okres nie przekraczający 9 miesięcy, a wobec artykułów rolnych – przez okres nie przekraczający 12 miesięcy
<b>Cła tymczasowe</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jeśli wstępnie ustalono istnienie dumpingu i będącej jego wynikiem szkody, Minister Gospodarki może ustanowić, w drodze rozporządzenia tymczasowe cła antydumpingowe.</li> <li>2. Decyzja ta jest publikowana w Dz. Urz. RP „Monitor Polski” i przekazywana zainteresowanym.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tymczasowe cła antydumpingowe ustanawia się nie wcześniej niż po upływie 2 miesięcy od dnia wszczęcia postępowania, ale nie później niż 9 miesięcy od tej daty.</li> <li>2. Tymczasowe cła antydumpingowe ustanawia się na okres 6 miesięcy.</li> <li>3. Okres ten można przedłużyć o dalsze 3 miesiące lub ustanowić cła na okres 9 miesięcy, gdy zagraniczni eksporterzy reprezentujący znaczący udział handlu objętego postępowaniem wystąpią z takim wnioskiem lub nie wyrażą sprzeciwu w terminie 7 dni od powiadomienia ich o takim zamiarze.</li> </ol>
<b>Zobowiązanie cenowe</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Z inicjatywą zobowiązania cenowego może wystąpić zagraniczny eksporter.</li> <li>2. Minister Gospodarki może zwrócić się do zagranicznego eksportera o złożenie zobowiązania cenowego. Zobowiązanie cenowe powinno wystarczyć do usunięcia szkody wyrządzonej przez przywóz towaru po cenach dumpingowych, ale nie może być wyższe niż ustalony margines dumpingu.</li> </ol>	<p>Minister może wyrazić zgodę na przyjęcie zobowiązania cenowego, jeżeli jest ono wystarczające do usunięcia skutków dumpingu.</p> <p>W trakcie obowiązywania zobowiązania cenowego tymczasowe i ostateczne cła antydumpingowe nie będą stosowane wobec towaru objętego tym zobowiązaniem.</p>
<b>Zakończenie postępowania</b>	Zakończenie postępowania polega na wydaniu decyzji o: <ol style="list-style-type: none"> <li>1) ustanowieniu ostatecznego cła antydumpingowego,</li> <li>2) przyjęciu nowego zobowiązania cenowego,</li> <li>3) wygaśnięciu zobowiązania cenowego,</li> <li>4) zakończeniu postępowania bez ustanowienia środka antydumpingowego</li> <li>5) o umorzeniu postępowania jeśli postępowanie z jakiegokolwiek przyczyny stało się bezprzedmiotowe.</li> </ol>	<p>Postępowanie antydumpingowe powinno być zakończone w terminie 12 miesięcy, w wyjątkowych sytuacjach nie później niż w terminie 18 miesięcy od daty jego wszczęcia.</p> <p>Cła antydumpingowe ustanawia się w wysokości niezbędnej do usunięcia szkody, ale w wysokości nieprzekraczającej marginesu dumpingu.</p>

Etapy	Zakres podjętych czynności	Ramy czasowe
<b>Cła ostateczne</b>	Minister Gospodarki w rozporządzeniu ustanawiającym ostateczne cło antydumpingowe określa zagranicznych eksporterów i kraje eksportu, których te cła dotyczą oraz marginesy dumpingu oraz wysokość ustanowionych ostatecznych ceł antydumpingowych. Cła antydumpingowe ustanawia się w wysokości niezbędnej do usunięcia szkody, ale nieprzekraczającej marginesu dumpingu.	Cła antydumpingowe stosuje się tak długo i w takim zakresie, jak to będzie niezbędne dla przeciwdziałania dumpingowi wyrządzającemu szkodę. Wymiaru i poboru ceł antydumpingowych dokonuje organ celny. Cła antydumpingowe stosuje się tak długo i w takim zakresie, jak to będzie niezbędne dla przeciwdziałania dumpingowi wyrządzającemu szkodę. Ostateczne cła antydumpingowe przestają być stosowane najpóźniej z upływem 5 lat od dnia ich ustanowienia lub dnia zakończenia postępowania przeglądownego.
<b>Postępowanie w sprawie obejścia cel antydumpingowych</b>	Postępowanie wszczyna Minister Gospodarki w przypadku stwierdzenia obejścia, (np.: rekompensowanie przez eksportera nałożonych ceł; obniżanie cen towarów krajowych; działalność montażowa w Polsce lub w kraju trzecim), które oznacza zmianę struktury przywozu, nie mającą uzasadnionych podstaw ekonomicznych, w celu uniknięcia następstw ceł antydumpingowych	Postępowanie powinno być zakończone w terminie 9 miesięcy od daty jego rozpoczęcia.
<b>Postępowanie przeglądowne, weryfikacyjne i rewizyjne</b>	1. Minister Gospodarki może wydać postanowienie o wszczęciu postępowania przeglądownego lub rewizyjnego. 2. Minister Gospodarki może z urzędu, w każdym czasie, a z upływem co najmniej jednego roku od daty ustanowienia ostatecznych ceł antydumpingowych na uzasadniony wniosek zagranicznego eksportera lub na wniosek krajowego importera lub krajowych producentów, dokonać weryfikacji celowości stosowania ceł antydumpingowych.	1. Postępowanie przeglądowne i weryfikacyjne powinno być zakończone w terminie 12 miesięcy, a w wyjątkowych przypadkach w terminie 18 miesięcy od dnia ich wszczęcia. Postępowanie weryfikacyjne wszczyna się nie częściej niż raz na 12 miesięcy. 2. Postępowanie rewizyjne powinno być wszczęte możliwie szybko i zakończone nie później niż w ciągu 12 miesięcy.
<b>Kontrola NSA</b>	Decyzje ministra wydane w postępowaniu antydumpingowym, w tym odmowa wszczęcia postępowania, podlegają zaskarżeniu przez stronę do NSA w przypadku ich niezgodności z prawem, w terminie 30 dni od daty doręczenia.	Wniesienie skargi do NSA nie wstrzymuje wykonania zaskarżonego aktu, chyba że sąd tak postanowi.

Źródło: ustalenia własne na podstawie Ustawy z dnia 24 sierpnia 2001 r. o ochronie przed przywozem na polski obszar celny towarów po cenach dumpingowych, (Dz. U. z 2001 r., nr 123, poz. 1352, zm.: Dz. U. z 2002 r., nr 41, poz. 365).

skie ORWO, którego właścicielem jest Kodak).<sup>46</sup> Zdaniem polskiego producenta margines dumpingu wynosi aż 50%, a niemiecka firma Fotochemische Werke stosuje ceny dumpingowe sprzedając klisze rentgenowskie na rynku polskim po cenie 14,5 złotych za m<sup>2</sup>, podczas gdy w RFN, po przeliczeniu, po cenie 32 złote. Zgodnie z nakazem Ministerstwa firma Foton miała uzupełnić swój wniosek pod względem formalnym. Po zasięgnięciu opinii Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumenta, Ministerstwo Gospodarki ma 45 dni na podjęcie decyzji o wszczęciu postępowania antydumpingowego.

W 2000 roku na wniosek firmy Dezal z Nowej Dęby, zostało wszczęte postępowanie ochronne wobec nadmiernego importu żelazek z Chin. Uprzednio postępowanie ochronne przed nadmiernym importem prowadzone było wobec Rosji (import węgla kamiennego i saletry amonowej), Tajwanu (import tkanin syntetycznych), Chin (obuwie) oraz wobec wszystkich krajów w przypadku importu do naszego kraju blach powlekanych.<sup>47</sup>

Ustawa o ochronie przed przywozem do Polski towarów po cenach dumpingowych oraz ustawa o ochronie przed nadmiernym przywozem tekstyliów i odzieży, znowelizowane w czerwcu 2001 roku, stwarzają nowe możliwości ochrony a przede wszystkim upraszczają niektóre procedury ochronne.<sup>48</sup>

Pamiętać jednak należy o tym, że tak jak z jednej strony następuje doskonalenie procedur antydumpingowych, tak z drugiej pojawiają się oryginalne sposoby umożliwiające omijanie przepisów antydumpingowych. R. R. Ludwikowski wymienia na przykład takie praktyki jak:<sup>49</sup> tworzenie rynków fikcyjnych w celu uniemożliwienia precyzyjnego obliczenia wartości rynkowej towaru, metoda śrubokręta (montowanie towaru w kraju, który nałożył cła antydumpingowe), wprowadzanie na rynek towaru gotowego w przypadku obłożenia cłem antydumpingowym komponentów do danego produktu, przerzucanie części składowych do kraju trzeciego i sprzedaż tam zmontowanego towaru do kraju stosującego cła antydumpingowe, względnie stosowanie metody dumpingu w krajach trzecich.

---

<sup>46</sup> Por. *Prześwieltli ceny. Foton oskarża Kodaka o zaniżanie cen klisz rentgenowskich*. „Gazeta Wyborcza” nr 300 (2993) z 23.12.1998.

<sup>47</sup> „Gazeta Wyborcza”, nr 203.2504 z 31.08.2000.

<sup>48</sup> Wprowadzenie kontyngentów ograniczających może nastąpić na wniosek producentów mających 25% udział w krajowej produkcji.

<sup>49</sup> R. R. Ludwikowski, *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, op. cit. s. 193-194.

## Literatura

1. Brander J., Krugman P., *A 'Reciprocal Dumping Model of International Trade*, "Journal of International Economics" No 15, 1983.
2. Eatwell J., Milgate M., Newman P., The New Pelgrave. *A Dictionary of Economics*, The MacMillan Press Ltd., London and Basingstoke 1987.
3. *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, pod red. naukową J. Rymarczyka, PWE, Warszawa 1996.
4. Kaliszuk E., *Krótki przewodnik po procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej*, Warszawa 2000.
5. Kaliszuk E., *Postępowanie antydumpingowe wobec polskich eksporterów w 1997 r.* [w:] *Zagraniczna polityka ekonomiczna Polski 1997-1998*, IKC HZ Warszawa 1998.
6. Krugman P. R., Obstfeld M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993 i 1994.
7. Ludwikowski R. R., *Ameryka – świat biznesu. 250 pytań i odpowiedzi na temat handlu międzynarodowego*, Instytut Przemysłowo-Handlowy im. M. Dzielskiego, Kraków 1991.
8. Ludwikowski R. R., *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, t. 1 *Handel międzynarodowy*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1996.
9. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, pod red. A. Budnikowskiego, E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, PWE, Warszawa 1998.
10. Stevenson C., Grayston J., *Postępowanie antydumpingowe w Unii Europejskiej. Prawo i praktyka. Przewodnik dla polskich eksporterów*, IKC HZ, Warszawa 1997.

## Strefy uprzywilejowane ekonomicznie

### 8.1. Wolne obszary celne (WOC)

Wolny obszar celny zdefiniowany został przez UNCTAD jako „enklawa na krajowym obszarze celnym, przeważnie położona w pobliżu portu lub lotniska międzynarodowego, do której wchodzi, bez formalności celnych, środki produkcji, składniki i materiały zagraniczne. Te importowane produkty są przetwarzane w wolnym obszarze celnym, aby następnie być wyeksportowanymi, bez interwencji władz celnych kraju gospodarza”.<sup>1</sup> Ustawodawstwo EWG wyodrębnia dwa pojęcia:<sup>2</sup> wolny obszar celny (*WOC to część obszaru celnego Wspólnoty oddzielona od reszty tego obszaru, do którego towary niewspółnotowe, które tam są wprowadzane – z punktu widzenia stosowania celi importowych i zarządzeń polityki handlowej w imporcie – są uważane za nie znajdujące się na obszarze celnym Wspólnoty, chociaż nie zostały zgłoszone do ostatecznej odprawy celnej, ani nie podlegają innym procedurom celnym na warunkach ustalonych w zarządzeniu*) i wolny skład celny (*Wolny skład celny [strefa wolnocłowa], są to miejsca usytuowane na obszarze celnym Wspólnoty, w których towary niewspółnotowe, które są tam wprowadzane dla stosowania celi w imporcie i zarządzeń polityki handlowej dla importu są jako nie znajdujące się na obszarze celnym Wspólnoty, jak również, że nie są zgłoszone lub umieszczone pod inną procedurą celną w warunkach wynikających z zarządzenia*).

W wielu krajach wolny obszar celny, traktowany jest, z punktu widzenia krajowego prawa celnego, jako zagranica w związku z czym, działalność prowadzona w tym obszarze podlega odrębnym uregulowaniom celnym, a niekiedy także fiskalnym i administracyjnym.

---

<sup>1</sup> Por. „Elements de droit douanier communautaire” Document d’information. Bruksela 18.02.1991r., 21/274/91, cyt. za *Prawo celne EWG*, Dom Wydawniczy i Handlowy „Elipsa”, Warszawa 1991, s. 87.

<sup>2</sup> Por. Zarządzenie (EWG) nr 2504 z 25.07.1988 („J. O.” nr L 225 z 15.08.1988), oraz Zarządzenie (EWG), nr 2562/90 z 30.07.1990 („J. O.” nr L 246 z 10.09.1990).

Strefy wolnocłowe<sup>3</sup> (*wolne strefy celne*, ang. – *free zone*, franc. – *zone libre*, niem. – *Zollausschlussgebiet*, *Freizone*) definiowane są jako zorganizowane obszary określone przestrzennie, na których terenie prowadzenie działalności gospodarczej zwolnione jest od opłat fiskalnych, takich jak cła i podatki, oraz podlegać może innym ulgowym przepisom formalno-prawnym i finansowym,<sup>4</sup> względnie jako obszary, na których można składować i przechowywać towary bez konieczności uiszczania opłat celnych.

H. Wojciechowski zorganizowane strefy wolnocłowe dzieli na: handlowe (wśród których wymienia: wolne porty, portowe strefy wolnocłowe, strefy wolnego handlu, strefy handlu zagranicznego, wolne punkty sprzedaży, wolne składy, publiczne lub prywatne składy wolnocłowe, strefy promocji eksportu),<sup>5</sup> produkcyjne oraz usługowo-produkcyjne.

Wolne obszary celne mają długą historię.<sup>6</sup> Pierwsze wolne strefy handlowe, wolne obszary celne, powstały już w starożytności. W okresie średniowiecza powstało także szereg wolnych portów i stref wolnego handlu. Koncepcja rozwoju stref wolnocłowych, które dały początek współczesnym strefom wolnocłowym, opracowana została w Europie w drugiej połowie XIX wieku. W tym okresie, w miastach takich jak: Sztokholm, Malmö, Kopenhaga, Brema, Bremenhaven, Hamburg, wydzielono pewne tereny na składowanie towarów pod nadzorem celnym, ale bez konieczności uiszczania opłat celnych. W wydzielonych obszarach nie można było prowadzić działalności produkcyjnej, tylko dystrybucję, handel, składowanie, ewentualnie konfekcjonowanie polegające na rozpakowaniu, przepakowaniu itp. czynnościach.

Strefy wolnego handlu tworzone pod koniec XIX wieku, nawiązywały do doświadczeń utworzonego na początku XVIII wieku Wol-

---

<sup>3</sup> Por. K. Budzowski, J. Świątowiec, *Strefy wolnocłowe w Europie i w Polsce* [w:] *Procesy integracyjne i stowarzyszeniowe w Europie Zachodniej i Środkowowschodniej*, GWSH, Katowice 1996, s. 148-158.

<sup>4</sup> H. Wojciechowski, *Organizacja handlu zagranicznego*. AE w Poznaniu, Poznań, 1992, s.130.

<sup>5</sup> H. Wojciechowski, *Organizacja handlu zagranicznego*, op. cit., s.131.

<sup>6</sup> H. Wojciechowski pisze, że pierwszym w historii wolnym obszarem celnym była w starożytności grecka wyspa Delos na Morzu Egejskim. Wolne strefy handlowe istniały także w Egipcie i Persji. W średniowieczu wolnym portem był włoski port Reggio, także związek niemieckich miast portowych Hanza utworzył wiele wolnych portów. Por. tenże, *Organizacja handlu zagranicznego*, op.cit., s.130.



nego Portu w Gibraltarze<sup>7</sup>. Większość stref wolnocłowych tworzone na terenie lub w pobliżu portów względnie na przecięciu ważnych szlaków komunikacyjnych, stacjach przeładunkowych, itp.

Jednym z najstarszych a zarazem najlepiej działających wolnych obszarów celnych, w Europie jest – utworzony 15 października 1888 roku – Wolny Port Hamburg. Tradycje Hamburga jako ośrodka transportu a przede wszystkim handlu towarów wolnych od cel sięgają czasów średniowiecznych (genezy poszukuje się w nadanym przez cesarza Fryderyka Barbarossę przywileju transportowania, na statkach będących własnością Hamburga, towarów wolnych od cel). W wyniku przyłączenia miasta do Rzeszy Niemieckiej, Hamburg przestał być miastem-wolnym portem, stając się miastem z wolnym portem. Status wolnego portu ograniczony został ściśle do obszaru portowego. Decyzja ta była swoistym kompromisem między władzami Hamburga dążącymi do utrzymania niezależności ekonomicznej miasta, a kanclerzem O. v. Bismarckiem prowadzącym politykę protekcyjizmu. Efektem zmniejszenia terytorium wolnego portu był intensywny rozwój infrastruktury portowej, zwłaszcza magazynowej.

Współczesny Wolny Port Hamburg, składa się ze „starej” części portowej oraz Portu Waltershof założonego w 1910 roku. Powierzchnia Wolnego Portu, (16 km<sup>2</sup>), przekazywana jest w formie długoletniej dzierżawy lub leasingu firmom prywatnym prowadzącym działalność zgodną z tradycjami i polityką Wolnego Portu Hamburg (przede wszystkim przeładunek, magazynowanie, konsygnacja i przetwarzanie towarów, pośrednictwo handlowe, przemysł stoczniowy, itp.).<sup>8</sup>

W Wolnym Porcie Hamburg, podobnie jak w szeregu strefach wolnocłowych zlokalizowanych w portach morskich, statki i towary mogą poruszać się swobodnie bez restrykcji celnych. Towary mogą być składowane w nieograniczonych ilościach i czasie bez konieczności składania zabezpieczeń majątkowych i należności celnych. W strefach wolnocłowych działających w krajach europejskich, nie stosuje się restryk-

---

<sup>7</sup> T. Kellegher, *Zarys analizy porównawczej wolnej strefy ekonomicznej*, Raport nr 1. Europark – Mielec 15.03.1993 r., s. 2-3.

<sup>8</sup> *Free Port Hamburg 1888-1988*, An information brochure jointly produced by Hamburg State Department and Agriculture and Hamburg Regional Finance Office in co-operation with Hamburg State Press Office and the Customs Press Office in Hamburg (1989).

cji wobec ruchu tranzytowego, w tym w stosunku do prac przeładunkowych i tymczasowego składowania.

Czynnikiem sprzyjającym powstawaniu WOC jest możliwość konsygnacji i dystrybucji towarów w strefie. Złożenie towarów w wolnym porcie lub składzie przyportowym, zorganizowanym w formie strefy wolnocłowej, z myślą o ich późniejszej sprzedaży i dystrybucji na rynku krajowym, znacznie ułatwia realizację kontraktów z partnerem zagranicznym. Szybka dostawa z magazynu zlokalizowanego w wolnym porcie, możliwość wcześniejszego oglądnięcia towaru przez potencjalnego nabywcę, sprzyjają transakcjom handlu międzynarodowego.

Wolne porty i składy przyportowe, strefy wolnocłowe działające w krajach Unii Europejskiej do 1969 roku, to znaczy do czasu przyjęcia przez kraje członkowskie EWG Dyrektywy WE do narodowego prawa celnego, funkcjonowały na podstawie krajowych przepisów w tym zakresie. Dyrektywa WE wprowadzała stopniowe restrykcje na nieograniczone używanie i konsumowanie bez cła towarów niewspółnotowych w strefach wolnocłowych.

Obowiązująca w krajach Unii Europejskiej, definicja WOC została, po długich konsultacjach w krajach członkowskich, przyjęta w dniu 25 lipca 1988 r. Towary wprowadzone do strefy wolnocłowej zlokalizowanej w krajach Unii Europejskiej mogą być w ściśle określonych przypadkach obłożone cłem (ma to miejsce w przypadku konsumowania lub zużycia towarów wewnątrz wolnego obszaru celnego – poza wyjątkami określonymi w przepisach WE – bądź w przypadku kiedy „towary zniknęły” bez zadowalającego wytłumaczenia z punktu widzenia władz celnych danego kraju członkowskiego).<sup>9</sup>

Konsekwencją możliwości nałożenia ceł na towary, które nie weszły na terytorium celne WE, jest konieczność nadzoru celnego nad obrotem towarowym. Prawo celne WE nie wprowadziło jednak zasady systematycznej kontroli wszystkich towarów wchodzących lub wychodzących ze stref wolnocłowych. Towary, które wchodzi do WOC, lub bezpośrednio z niego wychodzą nie muszą być przedstawione lub zgło-

---

<sup>9</sup> Por. Commission Regulation (EEC) No 2454/93 of 2 July 1993 laying down provisions for the implementation of Council Regulation (EEC) No 2913/92 establishing the Community Customs Code, Official Journal of the European Communities 11.10.93.

szone do ocenia.<sup>10</sup> Kontrole celne dokonywane są wyrywkowo i zawsze wtedy, kiedy władze celne mają wątpliwości co do respektowania prawa celnego. Tylko w trzech określonych przypadkach istnieje obowiązek zgłoszenia towarów w urzędzie celnym:

*1/ gdy towar znajduje się w reżimie celnym i w momencie wprowadzenia go do WOC istnieje konieczność sprawdzenia takiego reżimu,*

*2/ gdy towary są przedmiotem decyzji udzielenia zwrotu lub ulgi celnej w imporcie,*

*3/ gdy towary są przedmiotem żądania zapłaty z góry, zwrotów w eksporcie, w ramach wspólnej polityki rolnej).*

Zabezpieczeniem przestrzegania prawa w strefach wolnocłowych funkcjonujących w krajach Unii Europejskiej jest obowiązek prowadzenia przez każdy podmiot działający w wolnym obszarze celnym (w zakresie składowania, przetwarzania, sprzedaży, kupna) rachunkowości materiałowej (rejestr zapasów). Każde przybycie bądź wyjście towarów musi zostać zapisane w rejestrze zapasów. Każdy towar opisany jest w ten sposób, aby jego identyfikacja nie budziła zastrzeżeń (np.: pozycja, numer identyfikacyjny, nr i rodzaj opakowania, ilość i zwyczajowy opis handlowy towarów, nr kontenera, wyszczególnienie dokumentów transportowych związanych z towarem, zaznaczenie statusu celnego, sposób obsługi towarowej i ewentualnego przetworzenia itp.). W przypadku gdy prowadzący rejestr zauważy „zniknięcie” towarów powyżej ubytków naturalnych musi zawiadomić o tym władze celne. Odpowiedzialność za postępowanie zgodne z prawem i przepisami celnymi w krajach Unii Europejskiej, została w ten sposób przeniesiona na podmioty funkcjonujące w strefach wolnocłowych. Władze celne poszczególnych krajów UE, w przypadku powtarzającego się „znikania towarów” u danego prowadzącego rejestr, mogą cofnąć zezwolenie księgowości materiałowej, co oznacza w praktyce wstrzymanie działalności.

Na całym świecie strefy wolnocłowe rozwijają się dynamicznie. Wspólną, charakterystyczną, cechą wszystkich WOC są: liberalne prawo celne i podatkowe. Kraje tworzące strefy wolnocłowe kierowały się przede wszystkim chęcią przyciągnięcia kapitału zagranicznego, tworzeniem nowych miejsc pracy, aktywizacją regionu itp.

---

<sup>10</sup> *Allgemeines Zollrecht, Gemeinschaftsrecht*, VO (EWG) nr 2913/92, Zollkodex, Vorschriftenammlung Bundesfinanzverwaltung, 128. Lieferung 30 Dezember 1992.

## 8.2. Wolne obszary celne w Polsce

Już w średniowieczu niektóre miasta na terenie należącym do Polski otrzymały przywilej wolnego handlu lub prawo wolnego składu. Kraków otrzymał w 1306 roku prawo składu miedzi, Terespol w 1810 roku uzyskał status Wolnego Miasta, Warszawa w 1816 roku otrzymała prawo wolnego składu. Pierwszy na ziemiach polskich wolny obszar celny powstał pod koniec XIX wieku na terenie portu gdańskiego, na zachód od cypla Westerplatte, gdzie zbudowano basen portowy, a przyległy teren ogrodzono wysokim metalowym płotem. Pod koniec XIX wieku, w Szczecinie, na terenie wyspy Łasztownia utworzono, na obszarze 61 ha, w tym 22 ha powierzchni wodnej, strefę wolnocłową. Traktat Wersalski zapewnił Polsce i Czechosłowacji w porcie szczecińskim specjalne strefy wolne od cła dla składowania ich ładunków.

W okresie międzywojennym pierwsza strefa wolnocłowa w Polsce ustanowiona została 11 marca 1932 roku w Gdyni na mocy ustawy z 10 marca 1932 roku<sup>11</sup> (tego typu strefy istniały w tym okresie, także w Gdańsku i Szczecinie). Po II wojnie światowej, w sierpniu 1948 roku, reaktywowano strefę w wolnocłową w Gdyni, jednakże została ona zlikwidowana w 1950 r. W latach siedemdziesiątych swoisty status wolnych obszarów celnych typu handlowego uzyskały kioski, sklepy i magazyny Baltony (w 1979 r. sieć dystrybucji Baltony, przestała posiadać uprawnienia wolnych obszarów celnych).

Wprawdzie polskie Prawo celne z 1961 r. i 1975 r. przewidywało możliwość tworzenia wolnych obszarów celnych, ale dopiero pod koniec lat osiemdziesiątych, z inicjatywy działaczy gospodarczych Gdańska i Szczecina, powrócono do koncepcji reaktywowania w Polsce stref wolnocłowych. W 1988 roku powstały wolne obszary celne w Szczecinie-Świnoujściu i w Gdańsku, w 1989 roku – w Gdyni, Darłowie, Kołobrzegu, Goleniowie, Kołbaskowie, Gryfinie, Brodach, Sułechowie, Wrocławiu, Kędzierzynie-Koźlu, Gliwicach, Ustce, Terespolu, Poznaniu, w 1990 roku – w Cieszynie, w 1992 roku – na terenie Międzynarodowego Portu Lotniczego Warszawa-Okęcie, natomiast w 1993 roku – w Sokółce.

Prawo celne z 1989 roku, określało wolny obszar celny (WOC) jako wyodrębnioną i niezamieszkaną część polskiego obszaru celnego,

---

<sup>11</sup> Z. Wołodkiewicz-Donimirski, *Wolne obszary celne* [w:] *Polska polityka handlu zagranicznego 1993-1994*, IKC HZ Warszawa 1994, s. 111-120.

traktowaną jako zagranica, gdzie mogła być prowadzona przez polskie, zagraniczne i międzynarodowe podmioty gospodarcze, działalność gospodarczą z wyłączeniem handlu detalicznego.<sup>12</sup> Ustawa przewidywała możliwość dodatkowych zwolnień i ulatwień celnych w przypadku realizacji obrotu pomiędzy wolnym obszarem celnym a pozostałym polskim obszarem celnym. Zgodnie z obowiązującymi przepisami, zaniechano ustalania i poboru podatku importowego oraz podatku od towarów i usług sprowadzanych lub nadsyłanych z WOC. Polskie przepisy preferowały działalność w WOC, przede wszystkim gdy wiązała się ona z wykorzystaniem towarów, usług lub dóbr niematerialnych pochodzenia krajowego.<sup>13</sup>

W nieco odmienny sposób określono definicję WOC w obowiązującym od 1 stycznia 1998 roku Kodeksie celnym. Wolne obszary celne i składy wolnocłowe są to wydzielone części polskiego obszaru celnego, w których:<sup>14</sup>

1) przy stosowaniu należności celnych przywozowych i środków polityki handlowej dotyczących przywozu towary niekrajowe traktowane są jako znajdujące się poza polskim obszarem celnym, chyba że zostały objęte dopuszczalną procedurą celną lub zostały wykorzystane niezgodnie z warunkami określonymi w przepisach prawa celnego,

2) sprowadzenie towarów krajowych powoduje skutki takie same, jak w wypadku ich wywozu, o ile przewidują to przepisy szczególne.

Polskim wolnym obszarem celnym jest więc część polskiego terytorium, odgraniczona od reszty terytorium w sposób wyraźny. Dostęp do wolnego obszaru odbywać się może tylko przez określone wejścia i wyjścia. Sposób odgraniczenia wolnego obszaru celnego, miejsca wejścia i wyjścia, pozwolenia na prowadzenie prac na terenie obszaru ustala organ celny. Przywóz i wywóz towarów z polskiego wolnego obszaru celnego powoduje takie same skutki, jakie pociąga import i eksport towarów z terytorium Polski. Wolne obszary celne w Polsce tworzy i likwiduje Rada Ministrów w drodze odpowiedniego rozporządzenia. W polskim obszarze celnym dozwolona jest, po wcześniejszym

---

<sup>12</sup> Por. Prawo celne, Dz. U., nr 75 z 1989 r. wraz z późniejszymi zmianami, także Dz. U., nr 71 z 1994 r., poz. 312 (tekst jednolity).

<sup>13</sup> P. Zalewski, *Papierowa instytucja, Prawo celne – Wolne obszary celne*, „Gazeta Prawna” nr 70 (675) z 10.04.2002.

<sup>14</sup> Por. G. Zdziennicka-Kaczocha, *Kodeks celny z komentarzem, Stan prawny na dzień 15 lutego 1998 r.*, Wydawnictwo Sigma, Skierniewice 1998, s. 111.

zgłoszeniu do organów celnych, każda działalność przemysłowa, usługowa lub handlowa, z wyłączeniem handlu detalicznego. Handel detaliczny możliwy jest tylko w wolnych obszarach celnych ustanowionych na terenie lotniczego, morskiego lub rzeczno-przebiegu granicznego. Zgodnie z Kodeksem celnym, polskie wolne obszary celne przestały być traktowane jako zagranica. Tym samym funkcja działających w Polsce wolnych obszarów celnych została gruntownie zmieniona.<sup>15</sup> Przede wszystkim brak jest jakichkolwiek zwolnień lub przywilejów celnych w przypadku realizacji obrotu pomiędzy WOC a pozostałym polskim obszarem celnym. Obrót taki objęty jest bowiem takim samym reżimem celnym, jak sprowadzenie towaru z zagranicy.

Towary mogą pozostawać w wolnych obszarach celnych przez czas nieograniczony. Towary niekrajowe podczas pozostawiania w wolnym obszarze celnym mogą być poddane zwyczajowym czynnościom mającym na celu utrzymanie w niezmiennym stanie, poprawę wyglądu, poprawę ich jakości lub przygotowanie do dystrybucji lub odsprzedaży. Towary niekrajowe poddane w wolnym obszarze celnym uszlachetnieniu, przetworzeniu pod kontrolą celną, objęte procedurą odprawy czasowej, oraz towary niekrajowe zużywane lub używane w wolnym obszarze celnym nie wymagają uiszczenia zabezpieczenia na pokrycie długu celnego.

Zarządzającym polskim wolnym obszarem celnym może być jedynie osoba krajowa (osoba fizyczna mająca miejsce zamieszkania w kraju lub osoba prawna i jednostka organizacyjna nie mająca osobowości prawnej mająca główną siedzibę w kraju), posiadająca prawo własności lub wieczystego użytkowania gruntu, na którym ma być ustanowiony wolny obszar celny.

Pod koniec XX wieku, w latach 90., zarejestrowano w Polsce 9 wolnych obszarów celnych:<sup>16</sup>

1) Wolny Obszar Celny na terenie Międzynarodowego Portu Lotniczego Warszawa-Okęcie, którego zarządzającym jest Państwowe Przedsiębiorstwo Porty Lotnicze<sup>17</sup> (działalność handlowa w określonych sklepach),

---

<sup>15</sup> P. Zalewski, *Papierowa instytucja, Prawo celne – Wolne obszary celne*, „Gazeta Prawna”, nr 70(675) z 10.04.2002.

<sup>16</sup> *Polska polityka handlu zagranicznego 1994-1995*, IKC HZ, Warszawa 1995, s. 157-164.

<sup>17</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z 26.10.1992 r., Dz. U., nr 80 z 1992 r., poz. 407.

2) Wolny Obszar Celny w Gliwicach<sup>18</sup> o powierzchni 47,6 ha. Zarządzającym jest Gmina Gliwice. Działalność gospodarcza sprowadza się do prowadzenia składu celnego oraz poczynając od 1994 r., montażu komputerów z importowanych części, oraz konfekcjonowania składników do pieczenia ciasta,

3) Wolny Obszar Celny we wsi Małaszewicze Małe<sup>19</sup> (Terespol). Zarządzającym jest gmina Terespol. Na terenie WOC prowadzona jest działalność gospodarcza związana z przetwórstwem mięsa (Holendrzy wybudowali zakłady mięsne), przetwórstwem gazu (Włosi uruchomili dystrybucję gazu propan-butan). Docelowo WOC ma obejmować teren około 170 ha,<sup>20</sup>

4) Wolny Obszar Celny w Sokółce.<sup>21</sup> Zarządzającym była gmina Sokółka. WOC Sokółka został zlikwidowany w 1999 roku,

5) Wolny Obszar Celny w Świnoujściu.<sup>22</sup> Zarządzającym jest Przedsiębiorstwo Portowe „Odraport” Spółka z o.o. Działalność gospodarcza to przetwórstwo rybne, przetwórstwo spożywcze, usługi techniczno-remontowe, usługi transportowo-spedycyjne,

6) Wolny Obszar Celny w Szczecinie.<sup>23</sup> Zarządzającym jest Zarząd Portu Szczecin-Świnoujście S.A. Projekt działalności WOC przewiduje konfekcjonowanie towarów, składowanie w składach konsygnacyjnych, usługi transportowe oraz załadunek i wyładunek towarów,

7) Wolny Obszar Celny Przemysł-Medycyna,<sup>24</sup> o powierzchni 5,03 ha. zarządzającym była spółka „Wolny Obszar Celny Przemysł-Medycyna” S.A. WOC w Medyce został zlikwidowany w 1999 roku,

8) Wolny Obszar Celny w Gdańsku<sup>25</sup> o powierzchni ca 33,5 ha. Zarządzającym WOC ustanowiono „Zarząd Portu Gdańsk” S.A.,

9) Wolny Obszar Celny w Mszczonowie (województwo mazowieckie) utworzony Rozporządzeniem Rady Ministrów z 18 lipca 2000 r. Zarządzającym jest Centrum Wolnocłowe Wschód-Zachód Spółka z o.o.<sup>26</sup>

---

<sup>18</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z 25.01.1993 r., Dz. U., nr 8 z 1993 r., poz. 39.

<sup>19</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z 24.03.1993 r., Dz. U., nr 24 z 1993 r., poz. 104.

<sup>20</sup> Dodatek do „Rynków Zagranicznych” nr 51 z 29.04.1995 r.

<sup>21</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z 29.04.1993 r., Dz. U., nr 36 z 1993 r., poz. 162.

<sup>22</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z 23.08.1994 r., Dz. U., nr 94 z 1994 r., poz. 448.

<sup>23</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z 23.08.1994 r., Dz. U., nr 94 z 1994 r., poz. 447.

<sup>24</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 listopada 1995 r., w sprawie ustanowienia Wolnego Obszaru Celnego w Przemysłu-Medycyna, Dz. U., nr 134 z 1995 r., poz. 655.

<sup>25</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 28 listopada 1995 r., w sprawie ustanowienia Wolnego Obszaru Celnego w Gdańsku, Dz. U., nr 141 z 1995 r., poz. 693.

<sup>26</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z 18 lipca 2000 r. w sprawie utworzenia Wolnego Obszaru Celnego w Mszczonowie, Dz. U. nr 62, poz. 721.

Obecnie funkcjonuje 7 wolnych obszarów celnych (WOC): Mszczonów, Gdańsk, Gliwice, Szczecin, Małaszewicze Małe, Świnoujście, Warszawa-Okęcie. Podstawowym celem tworzonych w Polsce stref wolnocłowych miał być rozwój eksportu, stąd też w zasadzie wszystkie zarejestrowane wolne obszary celne zlokalizowane są w miejscach dogodnych z punktu widzenia transportu i spedycji międzynarodowej, ruchu tranzytowego, komunikacji międzynarodowej.

Dotychczasowe doświadczenia polskich stref wolnocłowych wskazują, że głównym rynkiem zbytu dla towarów powstających w strefach wolnocłowych jest rynek krajowy, a nie rynek eksportowy. Podmioty działające w strefach wolnocłowych korzystają bowiem z istniejącego w tym zakresie systemu ulg i przywilejów, polegających między innymi na sprzedaży na polskim obszarze celnym towarów przetworzonych, przerobionych w strefie wolnocłowej. Zdaniem niektórych autorów, warunkiem niezbędnym do aktywizacji eksportu realizowanego za pośrednictwem WOC jest synchronizacja prawa celnego i podatkowego, zwłaszcza zaś przywrócenie zwolnień celnych oraz stworzenie takich preferencji, jak na przykład: preferencje przy naliczaniu VAT od towarów wprowadzanych z WOC do pozostałego polskiego obszaru celnego, jak też możliwość uzyskiwania zwrotu VAT i podatku akcyzowego przy wprowadzaniu towarów z pozostałego obszaru celnego do WOC (uznanie tej czynności za eksport w rozumieniu ustawy o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym).<sup>27</sup>

Doświadczenie dobrze prosperujących stref wolnocłowych wskazuje, że warunkiem powodzenia są przede wszystkim: stabilny system podatkowy, walutowy, sprawne zaplecze do prowadzenia działalności gospodarczej, dostępność komunikacyjna (większość działających w Europie stref wolnocłowych jest zlokalizowana w pobliżu portów morskich lub lotniczych), odpowiednia infrastruktura komunikacyjna, transportowa, bankowa itp., place składowe z pełną obsługą,<sup>28</sup> kwalifikowana siła robocza, jak też stosunkowo niewielka liczba wolnych obszarów celnych w jednym kraju.

---

<sup>27</sup> P. Zalewski, *Papierowa instytucja. Prawo celne – Wolne obszary celne*, „Gazeta Prawna”, nr 70(675) z 10.04.2002.

<sup>28</sup> Rząd Irlandii i Agencja Rozwoju Shannon zapewniają na przykład firmom działającym w strefie wolnocłowej jeden z najnowocześniejszych systemów telekomunikacyjnych na świecie, dobrze zorganizowane usługi finansowe, bankowe, prawnicze i księgowe, całodobową obsługę celną, kwalifikowaną siłę roboczą, dostęp do funduszy na tworzenie nowych miejsc pracy, itp., „Rynki Zagraniczne” nr 140 z 22.11.1994.



### 8.3. Składy celne<sup>29</sup>

Zgodnie z Prawem celnym<sup>30</sup> obowiązującym do wejścia w życie Kodeksu celnego skład celny był wydzieloną częścią polskiego obszaru celnego, traktowaną jako zagranica, gdzie podmioty gospodarcze mające siedzibę na terytorium Polski mogły składać i przechowywać towary oraz dokonywać ich konsygnacji i konfekcjonowania.

Natomiast Kodeks celny definiował skład celny jako miejsce na polskim obszarze celnym określone w pozwoleniu wydanym przez Prezesa Głównego Urzędu Cel, podlegające dozorowi i kontroli celnej, w którym mogą być składowane towary na warunkach określonych w pozwoleniu. Minister Finansów ustala akty wykonawcze regulujące takie kwestie jak: tworzenie i funkcjonowanie składów celnych,<sup>31</sup> stosowanie procedury składu celnego, w tym złożenie, dystrybucja i sprzedaż towaru; szczegółowy tryb i warunki udzielania i cofania pozwoleń na prowadzenie składu celnego oraz warunki tworzenia i funkcjonowania składów celnych.<sup>32</sup>

Kodeks celny dzieli składy celne na:<sup>33</sup> publiczne, w których mogą być składowane towary przez każdą osobę krajową oraz prywatne, w których mogą być składowane towary przez prowadzącego skład celny, przeznaczone wyłącznie na potrzeby prowadzonej przez niego działalności gospodarczej.

Przyjmując za kryterium podziału odpowiedzialność za wykonywanie obowiązków celnych składy celne można podzielić na:<sup>34</sup>

---

<sup>29</sup> Przy opracowaniu pkt. 8.3 wykorzystano referaty: P. Rzeszowskiego, *Składy celne w świetle przepisów Kodeksu celnego* oraz J. Świerczyńskiej, *Podstawy prawne funkcjonowania składów celnych*, opublikowane [w:] *Problemy handlu międzynarodowego*, Materiały VIII Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, AE w Krakowie, Kraków 2000, s. 301-327.

<sup>30</sup> Por. Rozdział 4. *Prawo celne. Aktualny tekst ujednolicony*, „Rzeczpospolita” nr 207 (4106) z 7.09.1995.

<sup>31</sup> Por. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 24 listopada 1999 r. w sprawie gospodarczych procedur celnych, Dz. U. nr 104 z 1999 r., poz. 1195.

<sup>32</sup> Zasady funkcjonowania składów celnych określone są także w umowach międzynarodowych ratyfikowanych przez Polskę i aktach wykonawczych do Kodeksu celnego dotyczących: zgłoszeń celnych, wzorów formularzy oraz dokumentów, jakie należy do niego dołączyć, procedury uproszczonej przedstawiania zgłoszeń celnych, opłat pobieranych przez organy celne, nadania przeznaczenia celnego powrotnego wywozu, warunków wykonywania kontroli celnej, wzorów rejestrów, ewidencji towarów oraz innych dokumentów mających znaczenie dla kontroli celnej.

<sup>33</sup> Por. D. Błasiak-Barnuś, D. Pietrusińska-Lipko, *Gospodarcze procedury celne*, Fundacja Telonariusz, Warszawa 1998, s. 20.

<sup>34</sup> Por. P. Rzeszowski, *Składy celne w świetle przepisów Kodeksu celnego*, op. cit.

1) skład celny typu A – skład celny publiczny, w którym prowadzący skład celny odpowiada za: zapewnienie, aby towary złożone w składzie celnym nie zostały usunięte spod dozoru celnego, wykonywanie obowiązków wynikających ze składowania towarów objętych procedurą składu celnego, przestrzeganie warunków ustalonych w pozwoleniu i regulaminie funkcjonowania składu celnego,

2) skład celny typu B – skład celny publiczny, w którym prowadzący skład celny odpowiada za przestrzeganie warunków ustalonych w pozwoleniu i regulaminie funkcjonowania składu celnego, natomiast każdy korzystający ze składu ponosi odpowiedzialność za: zapewnienie, aby towary złożone w składzie celnym nie zostały usunięte spod dozoru celnego, wykonywanie obowiązków wynikających ze składowania towarów objętych procedurą składu celnego,

3) skład celny typu C – skład celny prywatny, w którym korzystającym ze składu jest prowadzący skład celny; natomiast w krajach Unii Europejskiej obok składów typu A, B, C, funkcjonują jeszcze składy typu:<sup>35</sup>

4) skład celny typu D – prywatne składy celne, w których udzielone pozwolenie na prowadzenie składu celnego dopuszcza stosowanie uproszczeń czynności przy obejmowaniu towarów procedurą składu celnego,

5) skład celny typu E – procedura prywatnego składu celnego stosowana w celu umożliwienia składowania towarów w specjalnych urządzeniach przeznaczonych do magazynowania towarów w warunkach, których zapewnienie nie jest możliwe w miejscu prowadzenia składu celnego,

6) skład celny typu F – publiczny skład celny prowadzony przez organy celne.

Pozwolenie na prowadzenie składu celnego wydawane było do połowy 2002 r., przez Prezesa Głównego Urzędu Celnego, a obecnie przez Ministra Finansów, na czas nie oznaczony w formie decyzji administracyjnej. Zgodnie z prawem, osoba prawna lub fizyczna prowadząca skład celny ma obowiązek przedstawić do zatwierdzenia regulamin składu, (zwierający między innymi: *podstawowe zasady i warunki funkcjonowania składu celnego, rodzaj składowanych towarów oraz zawie-*

---

<sup>35</sup> Por. *Przepisy prawa celnego. Poradnik dla praktyków*, pod red. L. Jasiuna, Verlag Dashofer, Warszawa 1999, s.1.

rać wykaz wyposażenia składu celnego niezbędnego do sprawowania kontroli celnej, składowania towarów, wykonywania prac magazynowych i przetadunkowych, poddawania towarów procesom uszlachetniania czynnego i przetwarzania pod kontrolą celną oraz dokonywania zwyczajowych czynności mających na celu zapewnienie utrzymania towarów w niezmienionym stanie, poprawienie ich wyglądu, jakości handlowej lub przygotowanie ich do dystrybucji bądź odsprzedaży) i wzory ewidencji towarowych umożliwiające ustalenie ilości i wartości celnej towarów znajdujących się w składzie celnym.

Procedura składu celnego pozwala na składowanie w zasadzie<sup>36</sup> bez ograniczeń czasowych:

- towarów niekrajowych bez pobierania cła i bez stosowania wobec nich ograniczeń i zakazów określonych w przepisach odrębnych, z wyjątkiem ograniczeń i zakazów stosowanych do ochrony porządku lub bezpieczeństwa publicznego, obyczajności, higieny lub zdrowia ludzi, zwierząt i roślin oraz ochrony środowiska,
- towarów krajowych, dla których dokonano odpowiednich formalności wywozowych.

Obowiązujące przepisy stwarzają możliwość objęcia towarów niekrajowych procedurą składu celnego i złożenie ich poza miejscem składu celnego wtedy, gdy muszą być składowane w specjalnie przeznaczonych do tego urządzeniach lub w warunkach, których zapewnienie w składzie celnym jest niemożliwe lub znacznie utrudnione albo gdy rodzaj towaru uniemożliwia lub utrudnia złożenie go w składzie celnym (np. mrożonki, specyfiki farmaceutyczne i odczynniki laboratoryjne składowane w odpowiedniej temperaturze, wilgotności itp.).<sup>37</sup>

Zgłoszenie celne o objęciu towarów procedurą składu celnego powinno zostać dokonane na dokumencie SAD (Jednolity Dokument Administracyjny) składającym się z kart 6, 7 i 8.<sup>38</sup> Do zgłoszenia celnego o objęciu procedurą składu celnego należy dołączyć oryginał lub kserokopię, potwierdzoną za zgodność z oryginałem, pozwolenia

---

<sup>36</sup> Jedynie w wyjątkowych sytuacjach, np. w przypadku upływu terminu przydatności do spożycia środków spożywczych, ważności pozwoleń i atestów na towary wprowadzane do składu celnego, organ celny może wyznaczyć termin, przed którym korzystający ze składu celnego powinien nadać towarom inne przeznaczenie celne.

<sup>37</sup> Por. P. Rzeszowski, *Składy celne w świetle przepisów Kodeksu celnego*, op. cit.

<sup>38</sup> Por. § 211 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 10 listopada w sprawie deklaracji skróconych i zgłoszeń celnych, op. cit..

na korzystanie z procedury składu celnego<sup>39</sup>. Po przyjęciu zgłoszenia celnego, organ celny może przystąpić do rewizji celnej towarów, w której dokonuje porównania ilości, rodzaju i stanu towaru z danymi zawartymi w zgłoszeniu celnym oraz dołączonych do niego dokumentach. Jeżeli zostanie stwierdzona jakakolwiek niezgodność, funkcjonariusz celny, przeprowadzający rewizję, sporządza protokół, który otrzymują korzystający ze składu celnego oraz prowadzący skład celny. Towary objęte procedurą składu celnego, a także towary niekrajowe wprowadzone do pomieszczeń składu celnego – w celu poddania procesom uszlachetnienia lub przetworzenia pod kontrolą celną – mogą być przedmiotem czynności zwyczajowych. Czynności te mają na celu zapewnienie utrzymania towarów w niezmienionym stanie, poprawienie ich wyglądu, jakości handlowej lub przygotowanie ich do dystrybucji lub odsprzedaży. W składzie celnym publicznym dopuszczalne jest prowadzenie działalności polegającej na świadczeniu usług w zakresie konsygnacji towarów niekrajowych, składowanych w składzie celnym.<sup>40</sup> W składzie celnym zabroniona jest sprzedaż detaliczna z wyjątkiem sprzedaży towarów wolnych od cła przeznaczonych dla przedstawicielstw dyplomatycznych.<sup>41</sup> Zakończenie procedury składu celnego następuje przez nadanie składowanym towarom innego przeznaczenia celnego, na przykład: dopuszczenie towarów niekrajowych do obrotu, tranzytu, powrotnego wywozu, a towarów krajowych do wywozu, dopuszczenie towarów krajowych powracających do obrotu itp.<sup>42</sup>

Po wejściu Polski do Unii Europejskiej można oczekiwać, iż nastąpi stosunkowo szybki rozwój składów celnych usługowych, przemawia za tym zarówno stosunkowo niski koszt prowadzenia składu, jak też niewielka liczba funkcjonujących składów celnych.

---

<sup>39</sup> Dla towarów niekrajowych wymagane są: faktura lub inny dokument służący do ustalenia wartości celnej – określony w § 208 Rozp. M. F. w sprawie deklaracji skróconych i zgłoszeń celnych; specyfikacja towarów; deklaracja wartości celnej; dokument potwierdzający pochodzenie towarów; pozwolenie na przywóz; dokument przewozowy, upoważnienie do zgłoszenia towarów; REGON; decyzja o nadaniu NIP; inne dokumenty wymagane na podstawie przepisów odrębnych.

<sup>40</sup> Por. § 38 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 24 listopada 1999 r. w sprawie gospodarczych procedur celnych, op. cit..

<sup>41</sup> Por. art. 190 § 2 Kodeksu celnego.

<sup>42</sup> Por. P. Rzeszowski, *Składy celne w świetle przepisów Kodeksu celnego*, op. cit.

#### 8.4. Pojęcie strefy uprzywilejowanej

Rozwój handlu międzynarodowego, umiędzynarodowienie produkcji, postęp naukowo-techniczny, doprowadziły do wytworzenia się kolejnych generacji obszarów uprzywilejowanych. We współczesnej gospodarce światowej można wyodrębnić: strefy wolnego handlu, strefy handlu zagranicznego (głównie w USA), wolne strefy przetwórcze eksportowe, specjalne strefy ekonomiczne, wolne strefy ekonomiczne.

Strefa uprzywilejowana ekonomicznie definiowana jest jako obszar wyodrębniony z obszaru celnego danego państwa, (traktowany najczęściej z punktu widzenia prawa celnego jako zagranica), na którym obowiązują inne niż w danym kraju, przepisy prawne, ekonomiczno-finansowe, podatkowe, administracyjne itp. Strefę uprzywilejowaną można określić jako enklawę gospodarczą, posiadającą odrębny system ekonomiczno-finansowy, administracyjny, formalno-prawny umożliwiającą tańsze i efektywniejsze wykorzystanie czynników produkcji będących w dyspozycji państwa, które zdecydowało się na ograniczenie swoich uprawnień w celu osiągnięcia określonych korzyści ekonomicznych, społecznych itp., względnie mianem specjalnej strefy określić można obszar, na którym prowadzenie działalności gospodarczej regulują specyficzne dla danej strefy przepisy prawne, finansowe, administracyjne, celne, itp., w zasadzie korzystniejsze niż obowiązujące w danym kraju. Specyficzny dla strefy system prawny, ekonomiczno-finansowy ma umożliwić przyciągnięcie inwestorów, zachęcić do inwestowania, a tym samym przyspieszyć rozwój gospodarczy danego regionu. Uprzywilejowanie w strefie specjalnej polega z reguły na: wakacjach i ulgach podatkowych i celnych, uproszczeniu procedur administracyjnych i celnych, preferencjach finansowych i kredytowych, zmniejszeniu podatków i opłat lokalnych, ograniczeniu ingerencji władz kontrolnych, uproszczeniu zasad rachunkowości, łatwiejszym dostępie do surowców naturalnych, energii, swobodzie transferu zysku za granicę itp.

Współcześnie, w literaturze ekonomicznej brak jest jednej powszechnie stosowanej definicji strefy uprzywilejowanej ekonomicznie. W dokumencie UNCTC wymienia się 23 terminy używane dla określenia wolnych stref ekonomicznych.<sup>43</sup> Pojęcie strefa uprzywilejowana

---

<sup>43</sup> Wyzwanie dla tworzenia wolnych stref ekonomicznych w Europie Środkowej i Wschodniej. UNCTC, 1991 r., cyt. za T. Kellegher, *Zarys analizy porównawczej wolnej strefy ekonomicznej*, Raport nr 1. Studium wykonalności, Mielec Europark, 15.03.1993 r., s. 2-10.

ekonomicznie traktowane jest niekiedy, jako synonim dla takich określeń jak: wolny obszar celny, strefa specjalna, strefa wolnego handlu, specjalna strefa ekonomiczna, itp. H. Wojciechowski wprowadza pojęcie zorganizowane strefy wolnocłowe, rozumiane jako zorganizowane obszary określone przestrzennie, na których terenie prowadzenie działalności gospodarczej zwolnione jest od opłat fiskalnych, takich jak cła i podatki, oraz podlegać może innym ulgowym przepisom formalno-prawnym i finansowym.<sup>44</sup>

Strefę uprzywilejowaną ekonomicznie *sensu largo* można określić jako obszar gospodarczy posiadający odrębny (z reguły korzystniejszy, umożliwiający tańsze i efektywniejsze wykorzystanie czynników produkcji będących w dyspozycji danego państwa), system ekonomiczno-finansowy, administracyjny, formalno-prawny, w stosunku do którego określone państwo zdecydowało się na ograniczenie swoich uprawnień, lub przyznało specjalne preferencje w celu osiągnięcia określonych korzyści ekonomicznych, społecznych itp.

Strefą uprzywilejowaną ekonomicznie *sensu stricto* jest natomiast określona w przestrzeni geograficznej i ekonomicznej, odpowiednio oznaczona część obszaru celnego danego kraju, na której, krajowe i zagraniczne podmioty gospodarcze prowadzące działalność gospodarczą podlegają odrębnym, specyficznym, z góry określonym i korzystniejszym niż w danym kraju, warunkom gospodarowania.

Uprzywilejowanie strefy polega *ante omnia* na stworzeniu dla podmiotów działających w strefie, znacznie korzystniejszych warunków formalno-prawnych i finansowych niż obowiązujące powszechnie w danym kraju.

### 8.5. Strefy uprzywilejowane na świecie

Strefy uprzywilejowane ekonomicznie, z punktu widzenia przedmiotu prowadzonej działalności gospodarczej, można podzielić na:<sup>45</sup>

---

<sup>44</sup> Por. H. Wojciechowski, *Organizacja handlu zagranicznego*, AE w Poznaniu, Poznań, 1992, s. 130.

<sup>45</sup> K. Budzowski, J. Światowiec, *Koncepcja Specjalnej Strefy Ekonomicznej w Mielcu*. [w:] *Polska w gospodarce światowej*, (Poland in the World Economy), Instytut Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot, 27-28 April 1995, s. 30, także, A. Durski, *Strefy uprzywilejowane w gospodarce światowej*, „Sprawy Międzynarodowe” 1988, nr 10.

**1) strefy usługowe**, takie jak: bezcłowe strefy handlowe, wolne porty i składy, wolne strefy bankowe czy ubezpieczeniowe itp. W specjalnych strefach usługowych uprzywilejowanie związane jest z przedmiotem działalności strefy. W wolnych strefach handlowych, w których dokonuje się składowania, przechowywania, konsygnacji, konfekcjonowania i sprzedaży towarów, przywileje związane są z określonym towarem dotyczą ulg celnych, obniżki podatku typu VAT, akcyzy itp. W strefach handlu zagranicznego import surowców i materiałów korzysta z ulg i przywilejów celnych, natomiast towary wytworzone w strefie korzystają dodatkowo ze zwolnień podatkowych,

**2) strefy produkcyjne**, do których zaliczyć można strefy eksportowe lub specjalne strefy ekonomiczne. W specjalnych strefach produkcyjnych uprzywilejowanie dotyczy przede wszystkim podmiotów działających w danej strefie. Przedsiębiorstwa działające w strefach eksportowych korzystają z: uproszczonych procedur administracyjnych, wakacji i ulg podatkowych, zwolnień z podatków lokalnych a także różnego rodzaju preferencji związanych z tworzeniem nowych miejsc pracy, rozwojem eksportu wyrobów przetworzonych zawierających najnowsze rozwiązania naukowe i techniczne itp. W specjalnych strefach produkcyjnych przywileje przyznawane podmiotom gospodarującym to głównie ulgi w podatkach pośrednich i bezpośrednich i ulgi inwestycyjne. W strefach chińskich przysługują także zwolnienia i przywileje celne od wwożonych do stref surowców, komponentów do produkcji i maszyn i wyposażenia potrzebnego w procesie produkcji (względnie przywileje wynikające z procedury składu celnego). W większości stref specjalnych, zyski zagranicznych inwestorów mogą być przekazywane za granicę bez ograniczeń i barier administracyjno-fiskalnych. Firmy działające w strefach korzystają często z preferencji w zatrudnianiu pracowników miejscowych, użytkowaniu gruntów, infrastruktury technicznej lub też uproszczonych zasad kontroli eksportu lub importu,

**3) strefy mieszane (produkcyjno-usługowe)**. Strefy mieszane tworzone są z myślą o aktywizacji regionu, rozwoju eksportu, wykorzystaniu posiadanej infrastruktury technicznej lub wolnej siły roboczej, dlatego system ekonomiczno-prawny strefy ma przyciągać kapitał zagraniczny dysponujący nowoczesną techniką i technologią produkcji, wykorzystujący współczesne metody zarządzania procesem produkcji i sprzedaży.

Przyjmując za kryterium podziału formę organizacji i zakres prowadzonej działalności gospodarczej, strefy uprzywilejowane można podzielić na:<sup>46</sup>

- **wolne strefy handlowe**, są to sklepy wolnocłowe w portach i na lotniskach, składy wolnocłowe w portach morskich i rzecznych, wolne porty i składy przyportowe itp., w których prowadzona działalność gospodarcza polega przede wszystkim na: pośrednictwie transportowo-spedycyjnym, finansowo-bankowym i handlowym, składowaniu, magazynowaniu, konsygnacji towarów itp. Wolne strefy handlowe lokalizowane są przede wszystkim na terenach portowych lub w pobliżu portów morskich, lotniczych, ale także rzecznych i lądowych portów i przejść granicznych, względnie na przecięciu ważnych szlaków komunikacyjnych, transportowych itp. W strefach wolnego handlu, w tym także w wolnych portach i składach przyportowych, zwłaszcza w pierwszych okresach ich funkcjonowania nie przewidywano działalności produkcyjnej, preferując składowanie i dystrybucję towarów. Wolne strefy handlowe istnieją w szeregu krajach świata, tak rozwiniętych gospodarczo, jak i rozwijających się. Wolne porty zorganizowane są między innymi w: Hamburgu, Bremie, Kopenhadze, Adenie, Gibraltarze, w portach Szwecji, Finlandii, Hiszpanii. Wolne składy istnieją we Włoszech, Belgii, Holandii. Strefa wolnego handlu jest w Singapurze i w Hongkongu,

- **strefy handlu zagranicznego** działające przede wszystkim w USA na podstawie Ustawy z 1934 r., (*Foreign Trade Zone Law*), która umożliwia wyodrębnienie nawet części przedsiębiorstwa na tzw. podstrefę. Import surowców i materiałów na potrzeby produkcyjne w podstrefie korzysta z ulg i przywilejów celnych. Towary wytworzone w strefie handlu zagranicznego, a przeznaczone na eksport korzystają dodatkowo ze zwolnień podatkowych. Producent, który towar wytworzony w strefie handlu zagranicznego wprowadzi na obszar celny amerykański, ma obowiązek uiszczenia wszelkich należności celnych, ale liczonych od wartości dodanej w strefie, a nie od całej

---

<sup>46</sup> Por. K. Budzowski, J. Świątowiec, *Koncepcja Specjalnej Strefy Ekonomicznej w Mielcu*, op. cit. s. 30, także: *Założenia ustanowienia specjalnych stref ekonomicznych w Polsce* (propozycja). Program restrukturyzacji przemysłu w Polsce przygotowany przez Biuro Pełnomocnika MPiH ds. Specjalnych Stref Ekonomicznych, przy współpracy Agencji Rozwoju Przemysłu S.A. oraz International Development Ireland z Shannon, s. 5-9.



wartości importowanych i przerabianych surowców i materiałów.<sup>47</sup> Pierwsza strefa handlu zagranicznego, działająca na podstawie Foreign Trade Zone Law, powstała na Staten Island w Nowym Jorku w 1937. Kolejne między innymi w: Nowym Orleanie, Saettle, San Francisco, powstały w latach czterdziestych. Zdaniem T. Kelleghe-  
ra,<sup>48</sup> obecnie na terenie Stanów Zjednoczonych, działa ponad 200 tego typu stref, w których dokonuje się składowania i przetwórstwa towarów pochodzących z importu,

• **strefy przetwórcze eksportowe.** W strefach eksportowych dominuje produkcja w takich dziedzinach jak: elektronika, przemysł odzieżowy, tekstylny, artykuły gospodarstwa domowego, przetwórstwo rolno-spożywcze. Pierwszą na świecie strefą bezcłową, w której za pomocą kapitałów zagranicznych, rozwijaniu szkolnictwa wyższego i przyciągnięciu nowoczesnych technologii, rozbudowano zakłady przemysłu lotniczego, elektronicznego, elektrycznego i precyzyjnego jest utworzona w 1947 r. w Irlandii Shannon Free Zone. W strefie tej, na powierzchni 240 ha w pobliżu Międzynarodowego Lotniska Shannon, działają 133 przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 8 tys. pracowników (ponad 4 tys. osób zatrudniają firmy amerykańskie i kanadyjskie, prawie 2,5 tys. osób firmy z krajów UE). W Shannon Free Zone oferuje odroczony system płatności cła oraz zerową stawkę VAT, 10% stawkę podatku dochodowego, dotację na inwestycje kapitałowe, w tym zakup działki, dotacje na uzgodnione programy badawczo-rozwojowe, dotacje na rzecz zatrudnienia i dotację na kształcenie kadr.<sup>49</sup> Strefy eksportowe, którym początek dała strefa uprzywilejowana w Shannon w Irlandii, występują obecnie w wielu regionach świata. W krajach rozwijających się takich jak: Korea Południowa, Tajwan, Malezja, Singapur, Filipiny, Hongkong, w niektórych krajach Afryki, Ameryki Łacińskiej, ze stref eksportowych pochodzi znacząca część eksportowanych przez te kraje towarów. Gros eksportowanych przez Malezję podzespołów elektronicznych pochodzi z przetwórczych stref eksportowych,

---

<sup>47</sup> *The Implications of Foreign Trade Zones for US Industries and for Competitive Conditions Between US and Foreign Firms*, Washington 1984, cyt. za A. Durski, *Strefy uprzywilejowane w gospodarce światowej*, op. cit., s. 97.

<sup>48</sup> T. Kellegher, *Zarys analizy porównawczej wolnej strefy ekonomicznej*, op. cit. s. 2-10.

<sup>49</sup> M. Grywalska, *Shannon – irlandzka dolina krzemowa*, „Wspólnoty Europejskie”, nr 5 (128) z maja 2002, s. 27-33.

• **specjalne strefy ekonomiczne.** Mianem tym określano początkowo utworzone w Chinach strefy produkcyjne, w których obowiązywały zupełnie odrębne, inne niż w całych Chinach, przepisy podatkowe, inwestycyjne, administracyjne, celne. Sukces ekonomiczny osiągnięty w czterech pierwszych specjalnych strefach ekonomicznych zdecydował o rozszerzeniu tego eksperymentu ekonomicznego Teng Xiao-pinga na większą liczbę miast chińskich. Zasady funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych określone zostały na szczeblu centralnym, pozostawiając administracji lokalnej, miejskiej uregulowanie szeregu kwestii szczegółowych. Przedsiębiorstwa zagraniczne działające w Specjalnej Strefie Ekonomicznej (SSE), w Xiamen mogą korzystać zarówno z ulg podatkowych, z autonomii w zarządzaniu swoim przedsiębiorstwem zgodnie z międzynarodowymi zwyczajami, jak też z usług i relatywnie wykwalifikowanej, taniej lokalnej siły roboczej.<sup>50</sup> Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym działające w SSE Xiamen zwolnione są z lokalnego podatku dochodowego. Przedsiębiorstwa produkcyjne działające w przemyśle, rolnictwie, leśnictwie, hodowli, o okresie działania powyżej 10 lat są zwalniane z podatku dochodowego w ciągu pierwszych dwóch lat, w których osiągają zysk. Przez następne 3 lata podatek jest zmniejszony o 50%. Przedsiębiorstwa inwestujące w budowę portu i nabrzeży w Xiamen, działające co najmniej 15 lat, korzystają przez pierwszych 5 lat, kiedy osiągają zysk, ze zwolnień z podatku dochodowego, *(przez kolejne 5 lat podatek jest zmniejszony o 50%)*. Przedsiębiorstwa, które eksportują ponad 70% całkowitej wartości produkcji, począwszy od daty upływu okresu zwolnienia z podatku dochodowego lub jego zmniejszenia, płacą podatek dochodowy w wysokości 10% *(tego typu preferencje przysługują przez 3 lata przedsiębiorstwom stosującym nowoczesne technologie)*. Produkty wytworzone w SSE Xiamen, przeznaczone na eksport są zwolnione z podatku obrotowego *(z wyjątkiem ropy naftowej i produktów z ropy)*. Banki zagraniczne i chińskie z udziałem zagranicznym są przez 5 lat, od daty ich otwarcia zwolnione z płacenia podatku obrotowego. W SSE przysługują zwolnienia celne od wyposażenia i materiałów budowlanych wwożonych do strefy na potrzeby firm z kapitałem zagranicznym *(podobnie jak surowce, części i komponenty, opakowanie używane do*

---

<sup>50</sup> *Specjalna Strefa Ekonomiczna Xiamen*. Materiały BRH RP w Pekinie (maszynopis).

produkcji eksportowej). Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym działające w SSE korzystają także z szeregu ulatwień administracyjnych (np.: zwolnienie z konieczności uzyskiwania licencji importowych w przypadku importu dla produkcji eksportowej), jak też mogą tworzyć fabryki działające na zasadzie składów celnych, w których procedura nakładania cel importowych na surowce i materiały może być odroczone. W SSE Xiamen, ziemia zgodnie z konstytucją Chin, jest własnością państwa. Przedsiębiorstwo może uzyskać prawo użytkowania ziemi na cele przemysłowe na okres 40 lat lub 70 lat w przypadku budownictwa mieszkaniowego, z możliwością przedłużenia na dalszy okres. Zyski zagranicznych inwestorów, przekazywane ze SSE za granicę są zwolnione od podatku dochodowego od zysków. Jeżeli inwestorzy reinwestują swe zyski w Chinach przez co najmniej 5 lat, część podatku dochodowego od tych reinwestowanych zysków jest im zwracana. W chińskich specjalnych strefach ekonomicznych preferencje dotyczą także: podatku od własności budynków, zasad nadzoru i kontroli eksportu i importu, zasad zatrudniania pracowników, użytkowania ziemi, warunków wizowych itp.,

- **wolne strefy ekonomiczne** stanowiące konglomerat różnych form stref uprzywilejowanych ekonomicznie, jak na przykład wolnego obszaru celnego i strefy eksportowej, składu przyportowego z elementami specjalnej strefy ekonomicznej itp.

- **parki technologiczne.** M. Porter, na początku lat 90., zdefiniował nowy rodzaj strefy uprzywilejowanej, określając mianem **klaster** skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców towarów i usług, które działają w pokrewnych sektorach gospodarki.<sup>51</sup> W OECD klaster definiowane są jako miniaturowe narodowe systemy innowacyjności (*reduced-scale national innovation systems*).<sup>52</sup> Klaster ekonomiczny – zdaniem M. Jagiełło – to sieć silnie wzajemnie zależnych od siebie firm, powiązanych ze sobą w łańcuchu tworzenia wartości dodanej. Klaster jest zwykle siecią o charakterze krzyżowym, to jest ciągnącą się przez różne sektory i/lub obejmującą gałęzie poboczne (niekiedy klaster obejmuje strategiczne alianse z uniwersytetami, instytucjami badawczymi, konsultantami i klientami). Skupia on

---

<sup>51</sup> M. Kuźmicz, *Wzorem Doliny Krzemowej. Lepiej w gronie*, „Gazeta Wyborcza” nr 277(4185) z 38.11.2002.

<sup>52</sup> *Boosting Innovation: The Cluster Approach*, OECD Proceedings, OECD 1999.

w sobie firmy, które są całkowicie do siebie niepodobne, lecz komplementarne i wyspecjalizowane w tworzeniu danego łańcucha wartości.<sup>53</sup> Koncepcja klasteru zakłada koncentrację w określonym regionie wielu firm działających w określonej dziedzinie, np. biotechnologii, technologii informatycznych, produkcji farmaceutyków. W USA i Holandii istnieje po kilkanaście, w Szwecji, Danii i Finlandii po 8 – 9 tego typu klastrów.<sup>54</sup> Najbardziej znane klaster to:

- Dolina Krzemowa w Kalifornii (przemysł elektroniczny i komputerowy),

- Medicon Valley (obszar Jutlandii w Danii i rejon Skanii w Szwecji, gdzie skoncentrowano znaczną część przemysłu farmaceutycznego krajów skandynawskich oraz kliniki i szpitale uniwersyteckie tworząc największy w Europie ośrodek biotechnologii),

- Narodowy Park Technologiczny w Limerick, utworzony w 1984 r., zatrudniający około 4,5 tys. osób pracujących w 80 organizacjach, leżący nad brzegiem rzeki Shannon w Irlandii (głównym zadaniem Parku jest wykorzystanie osiągnięć naukowych i technicznych opracowywanych na Uniwersytecie w Limerick).

Region Shannon stał się centrum nowoczesnych technologii, liderem działań innowacyjnych, przykładem współpracy firm produkcyjnych z ośrodkami akademickimi, ośrodkiem komercjalizacji wiedzy.<sup>55</sup> Klaster przyciągając firmy produkcyjne, tworzy nowe miejsca pracy, wykorzystuje potencjał naukowy aktywizuje rozwój regionu. Uprzywilejowanie działalności w klastrach polega na tym, iż państwo wspiera finansowo badania naukowe prowadzone na potrzeby firm działających w określonej dziedzinie (Dania i Szwecja przeznaczyły znaczne środki na współfinansowanie badań naukowych w dziedzinie biotechnologii prowadzonych w Medicon Valley), przejmuje na siebie koszty promocji i marketingu. Stworzenie klastera wymaga poniesienia dużych nakładów na infrastrukturę produkcyjną, komunikacyjną a przede wszystkim na badania naukowe i prace wdrożeniowe. Korzyści, jakie przynosi klaster: rozwój regionu, tworzenie miejsc pracy w nowoczesnych dziedzinach, wpływy z podatków płaconych przez firmy i za-

---

<sup>53</sup> M. Jagiełło, *Rozwój klastrów a konkurencyjność gospodarki państw kandydujących do UE*, „Wspólnoty Europejskie” nr 9 (132) z września 2002.

<sup>54</sup> Tamże.

<sup>55</sup> M. Grywalska, *Shannon – irlandzka dolina krzemowa*, „Wspólnoty Europejskie”, nr 5 (128) z maja 2002, s. 27-33.

trudnionych pracowników, zadecydowały o tym, iż władze regionalne tworzą różnego rodzaju ulgi i przywileje (tworzenie infrastruktury komunalnej, ulgi w podatkach i opłatach lokalnych), dla podmiotów podejmujących działalność w klastrze. W krajach OECD istnieje kilkadziesiąt klastrów, działających przede wszystkim w takich dziedzinach jak: technologie informatyczno-komunikacyjne, urządzenia elektroniczne, biomedycyna, energetyka, budownictwo, żywność, transport i komunikacja.

Pierwszym polskim klastrzem będzie prawdopodobnie Technopolis Łódź. Projekt przewiduje zatrudnienie w Łodzi licznej, młodej kadry informatyków oraz utworzenie na Uniwersytecie Łódzkim, przy współpracy z University of Texas w Austin, akceleratora technologicznego. Koncepcja ośrodka łódzkiego opracowana została przez amerykańskie konsorcjum Accenture and Bridgings zajmujące się zarządzaniem systemami komputerowymi, doradztwem finansowo-księgowym i restrukturyzacją przedsiębiorstw, w ramach programu offsetowego firmy Lockheed Martin.<sup>56</sup>

Posumowując, strefy uprzywilejowane zlokalizowane są na wszystkich kontynentach, przede wszystkim w Ameryce Północnej i Środkowej (około 90 stref), Ameryce Południowej (około 30 stref), Azji (około 25 stref), Europie Zachodniej (21 stref uprzywilejowanych). Specjalne strefy ekonomiczne tworzone były w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, w Polsce i na Węgrzech, krajach byłego Związku Radzieckiego (w Kaliningradzie, w Brześciu, krajach nadbałtyckich). Większość stref uprzywilejowanych to strefy zajmujące powierzchnię do 1 km<sup>2</sup> (wyjątkiem są chińskie specjalne strefy ekonomiczne, SSE Shenzhen zajmujące powierzchnię 320 km<sup>2</sup> a SSE Xiamen około 131 km<sup>2</sup>).

Motywy tworzenia usługowych stref uprzywilejowanych jest najczęściej: stworzenie warunków rozwoju określonego miasta lub regionu, utworzenie regionalnego centrum handlowo-usługowego, zatrudnienie posiadanej siły roboczej, wykorzystanie infrastruktury produkcyjnej, wzrost eksportu, a w dalszej kolejności przyciągnięcie kapitału zagranicznego, podniesienie poziomu konkurencyjności krajowych podmiotów gospodarczych, wzrost wydajności pracy, podniesienie poziomu kwalifikacji, opanowanie nowych rozwiązań technicznych technologicznych, organizacyjnych, marketingowych itp.

---

<sup>56</sup> *Przetarg na samolot. Amerykanie zapowiadają powstanie Technopolis Łódź*, „Rzeczpospolita” nr 289 (6366) z 12.12.2002.

Tworzenie produkcyjnych stref uprzywilejowanych ekonomicznie uzasadniane jest przede wszystkim chęcią przyciągnięcia kapitałów zagranicznych a wraz z nimi nowoczesnych technologii, technik wytwarzania, najlepszych metod organizacji procesu produkcji i sprzedaży. W większości produkcyjnych stref uprzywilejowanych ekonomicznie 1/3 kapitału zainwestowanego w strefie to kapitał będący w całości własnością inwestora zagranicznego, 1/3 stanowi kapitał krajowy, pozostałą część stanowi kapitał zorganizowany w formie spółek joint venture związanych przez podmioty krajowe z podmiotami zagranicznymi lub międzynarodowymi. W dalszej kolejności wymienia się dopiero stworzenie nowych miejsc pracy,<sup>57</sup> wzrost aktywności gospodarczej regionu, dążność do wykorzystania posiadanej infrastruktury produkcyjnej, komunikacyjnej, wzrost eksportu (zdaniem T. Kelleghera, roczne dochody brutto z handlu zagranicznego w przedsiębiorstwach proeksportowych zlokalizowanych w produkcyjnej strefie uprzywilejowanej, mogą osiągać *ca* 70-80 tys. USD na jednego zatrudnionego, natomiast w Korei i Singapurze jest to kwota rzędu 30-40 tys. USD na jednego pracownika),<sup>58</sup> podniesienie poziomu kwalifikacji pracowników, (po pewnym okresie funkcjonowania strefy, większość ekspertów zagranicznych jest, z reguły, zastępowana pracownikami miejscowymi), zagospodarowanie nie wykorzystanych zasobów naturalnych, podniesienie poziomu konkurencyjności krajowych podmiotów gospodarczych. Według danych szacunkowych Międzynarodowej Organizacji Pracy (ILO), w strefach przetwórczych na całym świecie znajduje się kilka milionów miejsc pracy. Większość zatrudnionych, prawie 70% stanowiły kobiety, w wieku 18-25 lat, zatrudnione przy montażu. W regionach, gdzie poziom kwalifikacji siły roboczej jest wyższy, np. w Irlandii, Singapurze, Korei Południowej i na Tajwanie, w zatrudnieniu przeważają mężczyźni. W krajach małych dobrze prosperująca strefa produkcyjna może dać zatrudnienie znacznej części ludności aktywnej zawodowo.

---

<sup>57</sup> Przyjmuje się, że około 2,5% ogółu zatrudnionych w krajach rozwijających się znajduje zatrudnienie w wolnych strefach produkcyjnych. Na Mauritiusie prawie 53%, Haiti ponad 34% Republiki Dominikańskiej prawie 30%, w Malezji ponad 20% miejsc pracy w przemyśle znajduje się w wolnych strefach produkcyjnych. Tamże s.133,

<sup>58</sup> T. Kellegher, *Zarys analizy porównawczej wolnej strefy ekonomicznej*. Raport nr 1, op. cit., s. 23.

Utworzenie usługowej względnie produkcyjnej strefy uprzywilejowanej może przynieść dodatkowe korzyści wynikające zarówno ze sprzedaży surowców i materiałów, energii, wody na potrzeby podmiotów działających w strefie, jak też dochody z tytułu opłat lokalnych, opłat manipulacyjnych, opłat za korzystanie z infrastruktury transportowej, telekomunikacyjnej i łączności itp. Korzyści wynikające z rozwoju stref uprzywilejowanych mają charakter *ante omnia* długookresowy. Strefa może przynosić określonej gospodarce narodowej korzyści pośrednie lub bezpośrednie, należy jednak pamiętać, że państwo stymulując rozwój eksportowych stref produkcyjnych zawsze przyczynia się do aktywizacji ekonomicznej regionu, wyzwolenia przedsiębiorczości w regionach, gdzie istnieją duże potencjalne możliwości w tym zakresie.

Rachunek kosztów i dochodów z działalności strefy uprzywilejowanej ekonomicznie musi uwzględniać konieczność poniesienia dużych nakładów na stworzenie odpowiedniej infrastruktury strefy. Według szacunków Banku Światowego koszty infrastruktury dla 100 hektarowej strefy uprzywilejowanej ekonomicznie kształtowały się w drugiej dekadzie lat osiemdziesiątych w granicach 25-40 milionów USD.<sup>59</sup> W przypadku lokalizacji strefy, w której brak jest odpowiedniej infrastruktury, koszty te rosną niewspółmiernie. Strefa Bataan na Filipinach, zlokalizowana 200 km od Manili, wymagała zbudowania prawie całej koniecznej infrastruktury kosztującej kilkaset milionów USD.

Zasadniczym źródłem korzyści płynących z produkcyjnej strefy uprzywilejowanej ekonomicznie jest wolumen wartości dodanej wytworzonej przez zakłady zlokalizowane w strefie. W strefach zdominowanych przez przemysł odzieżowy, roczna wartość produkcji globalnej *per capita* waha się w granicach 7-10 tys. USD. W przypadku montażu zespołów elektronicznych roczny przychód brutto *per capita* osiąga 25-40 tys.USD, a wartość dodana 10-15%. W Irlandii i w Singapurze, gdzie nacisk położono na produkcję a nie na montaż, roczny przychód brutto *per capita* przekracza 150 tys.USD, a wartość dodana w firmach zlokalizowanych na terenie produkcyjnych stref uprzywile-

---

<sup>59</sup> P. Warr, *Export Processing Zones. The Economics of Offshore Manufacturing*, ASEAN-Australia Working Paper, 1987, nr 17, cyt. za A. Durski, *Strefy uprzywilejowane ekonomicznie*, op. cit., s. 98.

jowanych ekonomicznie może osiągać nawet 35% w stosunku rocznym, (w granicach 50 tys. USD *per capita*).<sup>60</sup>

### **8.6. Zasady funkcjonowania stref uprzywilejowanych w Polsce**

W Polsce zasady tworzenia i funkcjonowania stref uprzywilejowanych określone zostały w przyjętej przez Sejm ustawie z dnia 20 października 1994 roku o specjalnych strefach ekonomicznych.<sup>61</sup> Specjalna strefa ekonomiczna w Polsce mogła być ustanowiona w celu przyspieszenia rozwoju gospodarczego części terytorium kraju, w szczególności przez:<sup>62</sup> rozwój określonych dziedzin działalności gospodarczej; rozwój nowych rozwiązań technicznych i technologicznych oraz ich wykorzystanie w gospodarce narodowej; rozwój eksportu; zwiększenie konkurencyjności wytwarzanych wyrobów i świadczonych usług; zagospodarowanie istniejącego majątku przemysłowego i infrastruktury gospodarczej; tworzenie nowych miejsc pracy; zagospodarowanie nie wykorzystanych zasobów naturalnych z zachowaniem zasad równowagi ekologicznej.

W większości krajów, w których działają strefy uprzywilejowane ekonomicznie, zarządzającym strefą jest podmiot publiczny lub prawny. W Polsce zarządzającym strefą może być wyłącznie spółka akcyjna lub spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, w stosunku do której Skarb Państwa posiada większość głosów, które mogą być oddane na walnym zgromadzeniu lub zgromadzeniu wspólników, oraz jest uprawniony do powoływania i odwoływania większości członków jej zarządu i rady nadzorczej. Specjalną strefę ekonomiczną w Polsce ustanawiała Rada Ministrów w trybie stosownego rozporządzenia, w którym określała: nazwę, teren i granice strefy; zakres przedmiotowy działalności gospodarczej prowadzonej na terenie strefy (względnie dziedziny, których prowadzenie jest wyłączone); zarządzającego strefą; okres, na jaki ustanawia się strefę; zwolnienia i preferencje dla podmiotów prowadzących działalność gospodarczą na terenie strefy.

---

<sup>60</sup> Por. *Mielec Specjalna Strefa Ekonomiczna. Analiza techniczno-ekonomiczna celowości*. Sprawozdanie przejściowe przygotowane przez Firmę Shannon Development, op. cit., s. 60.

<sup>61</sup> Ustawa z dnia 20.10.1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych, Dz. U., nr 123 z 1994 r., poz. 600.

<sup>62</sup> Por. art. 3 ustawy z dnia 20.10.1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych, Dz. U., nr 123 z 1994 r., poz. 600.



Uprzywilejowanie w polskich strefach będzie polegać między innymi na:

1) zwolnieniach i ulgach w podatku dochodowym.

*(Podmioty prowadzące działalność na terenie strefy, na podstawie stosownego zezwolenia mogą być zwolnione z podatku dochodowego od osób prawnych i fizycznych w okresie równym połowie okresu, na który zostanie ustanowiona strefa, natomiast w pozostałym okresie mogą skorzystać z ulgi wynoszącej 50% podatku dochodowego),*

2) ulgach inwestycyjnych.

*(Podmioty, które nie będą posiadały prawa do ulg w podatku dochodowym, będą mogły zaliczać /w pełnej wysokości/, wydatki inwestycyjne /nie dotyczące środków trwałych/, do kosztów uzyskania przychodów w roku podatkowym, w którym zostały poniesione),*

3) podwyższeniu stawek amortyzacyjnych.

*(tylko podmioty, które nie będą korzystały z ulg w podatku dochodowym),*

4) ulgach w podatku od nieruchomości.<sup>63</sup>

Pierwsze polskie strefy uprzywilejowane tworzone były z myślą o aktywizacji regionu, zmniejszeniu bezrobocia, tworzeniu warunków dla powstania centrów handlowych; kolejne strefy powołano przede wszystkim w celu: przyciągnięcia kapitału zagranicznego, unowocześnienia produkcji, zatrudnienia wolnej siły roboczej, wykorzystania posiadanej infrastruktury, rozwoju produkcji eksportowej. Podmioty prowadzące działalność w strefie, zatrudniające określoną liczbę pracowników (z reguły od 40 do 100 osób) oraz inwestujące określone środki finansowe (od 100 tys. do 2,0 milionów euro) nabywały prawo do całkowitego zwolnienia z podatku dochodowego na połowę okresu, na który powołano daną strefę i 50% ulgę w podatku dochodowym na pozostały okres funkcjonowania strefy. Szczegółowy wykaz przywilejów możliwych do uzyskania określany był każdorazowo w akcie powołania strefy specjalnej.

Polskie strefy specjalne funkcjonują od 1 stycznia 2001 roku na podstawie znowelizowanej w listopadzie 2000 roku ustawy o specjal-

---

<sup>63</sup> W 2001 roku weszły w życie przepisy pozwalające samorządom ściągać od firm działających w strefach podatek od nieruchomości. Większość samorządów podjęła uchwały, iż podmioty działające w specjalnej strefie ekonomicznej powinny płacić podatek od nieruchomości, średnio w wysokości jednego procenta od wartości nieruchomości. „Rzeczpospolita” nr 14 (5787) z 17.01.2001.

nych strefach ekonomicznych<sup>64</sup> i przepisów ustawy o warunkach pomocy publicznej dla przedsiębiorców.<sup>65</sup>

### 8.7. Polskie strefy specjalne

W latach 1995 – 1997 powołano w Polsce, aż siedemnaście specjalnych stref ekonomicznych (por. tabela 8.1), które zajmowały powierzchnię około 6330 ha. Po likwidacji w marcu 2001 roku dwóch stref: Częstochowskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej i Technoparku Modlin, łączna powierzchnia zajmowana przez polskie strefy nie przekracza 5000 ha. W lipcu 2001 roku połączono dwie strefy specjalne (SSE Tczew i SSE Żarnowiec) w jedną strefę pod nazwą Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna, której zarządzającym jest spółka z o.o. z siedzibą w Sopocie.<sup>66</sup> W rezultacie, w Polsce od czwartego kwartału 2001 roku funkcjonuje 14 specjalnych stref ekonomicznych, w których pozwolenie na działalność uzyskało około 720 firm zatrudniających łącznie około 40-45 tys. pracowników.<sup>67</sup> W 2001 roku zarządzający strefami i samorządy lokalne wystąpiły o rozszerzenie obszarów zajmowanych o strefy, proponując między innymi objęcie przepisami o specjalnych strefach ekonomicznych takich miejscowości jak: Chełm, Gorlice, Dębica, Świdnik (SSE Euro-Park Mielec), Gorzów, Gubin, Nowa Sól, (SSE Kostrzyńsko-Słubicka), Radom, Nisko (SSE Tarnobrzeg), Tarnów (Krakowski Park Technologiczny), Kutno, Radomsko Rawa Mazowiecka, Łęczyca (SSE Łódź), itp. Ustawa o specjalnych strefach ekonomicznych nie pozwala jednak na powiększanie łącznego obszaru już istniejących stref. Utworzenie nowych podstref było jednak możliwe, gdyż zlikwidowane zostały dwie strefy, ustawa nie zabrania łączenia i wydzielania terenów pod warunkiem, że nie zostanie zwiększony łączny obszar zajmowany przez strefy.<sup>68</sup> Za nierealną natomiast, uznać należy propozycję utworzenia kolejnych specjalnych stref

---

<sup>64</sup> Dz. U. nr 117, poz. 1228.

<sup>65</sup> Ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. o warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorców, Dz. U. nr 60, poz. 704.

<sup>66</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 lipca 2001 r. w sprawie połączenia Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Tczew” i Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Żarnowiec” w specjalną strefę ekonomiczną pod nazwą „Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna”. Dz. U. nr 84, poz. 909.

<sup>67</sup> „Gazeta Prawna” nr 142 (571), z 8.11.2001.

<sup>68</sup> „Rzeczpospolita” nr 143 (5916) z 21.06.2001.

ekonomicznych w Polsce zlokalizowanych w pasach o szerokości 30 km po obydwu stronach istniejących i projektowanych autostrad.<sup>69</sup>

Najwięcej, bo aż 350 pozwoleń na prowadzenie działalności w strefach wydano w czwartym kwartale 2000 roku. Boom na lokowanie działalności w strefie wynikał z zapowiedzi zmiany przepisów o ulgach w strefach specjalnych. Poczynając od 1 stycznia 2001 roku zakres przywilejów dla podmiotów został znacznie ograniczony, obecnie określone są one przepisami o pomocy publicznej. Zmiana przepisów spowodowała wyraźny spadek zainteresowania prowadzeniem działalności w polskich strefach. W ciągu 2001 roku wydano tylko kilkanaście zezwoleń na działalność w polskich strefach specjalnych. Świadczy to jednoznacznie, iż podstawowym motywem inwestowania w strefie była możliwość uzyskania ulgi w podatku dochodowym. Likwidacja ważniejszych przywilejów spowodowała spadek zainteresowania inwestowaniem w strefach. Równocześnie, mimo uzyskania pozwolenia, znaczna część firm nie podjęła działalności, a wiele podmiotów nie wywiązało się z przyjętych na siebie zobowiązań w zakresie nakładów inwestycyjnych, wielkości zatrudnienia, tworzenia nowych miejsc pracy.

Powszechnie oczekiwano, iż strefy specjalne przyciągną w pierwszej kolejności kapitał zagraniczny. Prawie dwie trzecie (około 63,0%) kapitału zainwestowanego w strefach pochodzi z zagranicy. Dominuje kapitał amerykański, niemiecki, japoński. Inwestorzy z tych trzech krajów zadeklarowali inwestycje w polskich strefach specjalnych wartości kilku miliardów dolarów. Z drugiej strony, prawie 38,0% kapitału deklarowanego we wnioskach o zezwolenie na prowadzenie działalności w strefie, to kapitał krajowy.

Pierwszą w Polsce produkcyjną strefą uprzywilejowaną została Specjalna Strefa Ekonomiczna Euro-Park Mielec, utworzona 6 października 1995 r. na obszarze 627 ha na okres 20 lat.<sup>70</sup> Strefą w Mielcu zarządza Agencja Rozwoju Przemysłu S.A. z siedzibą w Warszawie. Wzorując się na doświadczeniach irlandzkich, podjęto w Polsce próbę zainteresowania kapitału krajowego, zagranicznego i międzynarodowego inwestowaniem w regionie, w którym znajduje się znaczna liczba wykwalifikowanej kadry, (*pracowników dawnego WSK PZL Mie-*

---

<sup>69</sup> Tamże..

<sup>70</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z 5 września 1995 r. w sprawie ustanowienia specjalnej strefy ekonomicznej w Mielcu, Dz. U., nr 107 z 22 września 1995 r. poz. 526.

lec), a przede wszystkim odpowiednią infrastrukturę techniczną i potencjał produkcyjny (*hale produkcyjne, hangary lotnicze, lotnisko, grunty, urządzenia produkcyjne*), naukowo-badawczy (*nowoczesny Ośrodek Badawczo-Rozwojowy, umożliwiający efektywne wykorzystanie nowoczesnej wiedzy technicznej i technologicznej, o czym świadczy między innymi zainteresowanie współpracą Firmy Boeing*), infrastrukturę komunikacyjną oraz doświadczenie w produkcji eksportowej. Do końca 2000 roku wydano 74 pozwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej z 10-letnim okresem zwolnienia z podatku dochodowego. Atutem Euro-Parku Mielec była przede wszystkim infrastruktura techniczna, wykwalifikowana kadra inżynieryjno-techniczna, otoczenie biznesu, szybki rozwój usług towarzyszących prowadzonej działalności gospodarczej. W strefie mieleckiej dominuje: produkcja materiałów dla budownictwa, przemysł metalowy, produkcja środków transportu dla lotnictwa i motoryzacji, produkcja wyrobów chemicznych i tworzyw sztucznych, przetwórstwo drewna i produkcja mebli.

W kilka miesięcy po powołaniu Euro-Parku Mielec, powstała Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna, w której General Motors ulokował produkcję samochodów Opel. W strefie katowickiej złożone zostały deklaracje inwestycji kilku miliardów USD. W podstrefie gliwickiej działają firmy z udziałem kapitału amerykańskiego (General Motors), hiszpańskiego (Roca), włoskiego, niemieckiego i międzynarodowego. W podstrefie jastrzębsko-żorskiej dominuje kapitał polski w dziedzinie przemysłu spożywczego, chemii gospodarczej i produkcji materiałów budowlanych. W podstrefie tyskiej największymi inwestorami są inwestorzy: amerykańscy (Delphi Automotive Systems, produkujący układy kierownicze i akcesoria samochodowe), japońscy (Isuzu Motors Limited), włoscy (Manuli – producent węży hydraulicznych i motoryzacyjnych), firmy międzynarodowe (Lear Corporation, produkująca tapicerkę i fotele samochodowe), czescy (VAB dostawca blach karoseryjnych dla Opla) oraz polscy w zakresie działalności wydawniczej i poligraficznej i produkcji elementów oświetleniowych, stolarki okiennej, mebli, tworzyw sztucznych. W podstrefie sosnowiecko-dąbrowskiej, oprócz kapitału włosko-kanadyjskiego (Magna Atoma Roltra Poland – części do Fiata), występują wyłącznie firmy z kapitałem polskim w zakresie przetwórstwa mięsnego, produkcji zapraw i klejów, kostki brukowej, cementu itp. W styczniu 2002 roku w podstrefie gliwickiej ruszyła budowa największego w Europie kompleksu dru-

karsko-wydawniczego Gutenberg 21. Inwestorem jest amerykańsko-szwajcarskie konsorcjum Credit Bail Swiss-American Investment. Inwestycja kosztować ma około 3 miliardów dolarów.<sup>71</sup> Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna stała się największą polską strefą uprzywilejowaną ekonomicznie pod względem zainwestowanego kapitału oraz stopnia zagospodarowania terenu i liczby utworzonych miejsc pracy. Ponad 80,0% zainwestowanego w tej strefie kapitału to inwestycje zagraniczne przedsiębiorstw amerykańskich, niemieckich, hiszpańskich i japońskich, głównie w przemyśle motoryzacyjnym, budownictwie i przemyśle spożywczym.<sup>72</sup>

W strefie suwalskiej działa kilkadziesiąt firm w przemyśle spożywczym, tekstylno-odzieżowym, branży drzewnej, wytwarzaniu materiałów budowlanych itp. Największym inwestorem miała być firma Sung-San-Zem, która zamierzała zainwestować 21 mln USD w produkcję reflektorów i osprzętu dla Daewoo-FSO.

W strefie legnickiej prowadzą działalność firmy z udziałem kapitału amerykańskiego (kanadyjsko-amerykańska spółka budowlana Royal Europa), międzynarodowego (Gates Polska sp. z o.o. – przemysł motoryzacyjny), niemieckiego, holenderskiego oraz polskiego działającego w: przemyśle spożywczym, produkcji materiałów budowlanych, produkcji porcelany użytkowej, elementów metalowych, wyrobów z tworzyw sztucznych, produkcji żywności, systemów grzewczych, konfekcji sportowej, itp.<sup>73</sup>

W strefie łódzkiej zainwestowało ponad 20 firm w przemyśle spożywczym, w produkcję płytek ceramicznych, profili aluminiowych (Ozorków), materiałów budowlanych, środków farmaceutycznych (Ksawerów), itp.<sup>74</sup>

W Kostrzyńsko-Słubickiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej działa około 60 firm przede wszystkim z dominującym udziałem kapitału polskiego oraz firmy z udziałem kapitału czeskiego, niemieckiego i międzynarodowego.<sup>75</sup>

---

<sup>71</sup> „Rzeczpospolita” nr 14 (5787) z 17.01.2001.

<sup>72</sup> M. Dziembała. *Polskie specjalne strefy ekonomiczne pod specjalnym nadzorem Unii Europejskiej*, „Biuletyn Celny” 2000, nr 10 (44), s. 44.

<sup>73</sup> [www.cuprum.com.pl/strefa](http://www.cuprum.com.pl/strefa)

<sup>74</sup> [www.sse.lodz.pl](http://www.sse.lodz.pl)

<sup>75</sup> [www.zone.shaco.pl](http://www.zone.shaco.pl)

Tabela 8.1. Polskie strefy specjalne

Lp.	Specjalna strefa Ekonomiczna	Podstrefy	Obszar w ha
1.	Euro-Park Mielec	Mielec, Chełm, Gorlice, Dębica, Sanok,	772,6 ha
2.	Katowicka	Gliwice, Sosnowiec, Dąbrowa Górnicza, Tychy, Jastrzębie Zdrój, Żory, gminy Godów i Pawłowice,	1017,3 ha
3.	Kamiennogórska SSE Małej Przedsiębiorczości	Kamienna Góra, Jawor, Lubawka,	251,0 ha
4.	Kostrzyńsko-Słubicka	Kostrzyń, Słubice, Gorzów Wielkopolski, Nowa Sól, Gubin, Bytom Odrzański,	463,6 ha
5.	Krakowski Park Technologiczny	Kraków (Pychowice, Czyżyny, Branice), Tarnów	122,5 ha
6.	Legnicka	Legnica, Legnickie Pole, Polkowice, Krzywa, Lubin Złotoryja	442,0 ha
7.	Łódzka	Łódź, Ksawerów, Zgierz, Ozorków, Tomaszów Mazowiecki, Kutno, Rawa Mazowiecka, Łęczyca, Radomsko, Sieradz,	337,0 ha
8.	Słupsk	Słupsk, Rędzikowo,	168,0 ha
9.	Starachowice	Starachowice, Ostrowiec Świętokrzyski, Stąporków, Skarżysko-Kamienna, Końskie, Szydłowiec,	158,0 ha
10.	Suwalska	Suwałki, Elk, Gołdap,	331,2 ha
11.	Tarnobrzeska	Tarnobrzeg, Stalowa Wola, Staszów, Gorzyce, Baranów Sandomierski,	760,0 ha
12.	Wałbrzyska	Wałbrzych, Dzierżoniów, Kłodzko, Nowa Ruda, Żarów, Jelcz Laskowice, Nysa	491,8 ha
13.	Warmińsko-Mazurska	Bartoszyce, Pasłęk, Dobrze Miasto, Elbląg, Szczytno,	372,0 ha
<b>Strefa powołana w dniu 11 lipca 2001r.</b>			
14-15.	Pomorska	Żarnowiec, Tczew, Starogard Gdański,	316,2 ha
<b>Strefy zlikwidowane w marcu 2001 r.</b>			
16.	Częstochowska		144,0
17.	Technopark Modlin		1256,0 w tym 700 ha lotnisko

Źródło; opracowanie własne na podstawie *Raport o specjalnych strefach ekonomicznych*. „Rzeczpospolita” nr 128(4988) z 2.06.1998., Ministerstwo Gospodarki, cyt. za K. Doliniak, *Geografia przywilejów. Specjalne strefy ekonomiczne*, „Gazeta Bankowa” nr 41 z 12.10.1997, s. 17, Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 lipca 2001 r. w sprawie połączenia Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Tczew” i Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Żarnowiec” w specjalną strefę ekonomiczną pod nazwą „Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna”. Dz. U. nr 84, poz. 909., K. Niklewicz, *Specjalne strefy ekonomiczne. Specjalne korzyści czy problemy*, „Gazeta Komunikaty, Prawo, Podatki, Przetargi”, nr 17(234) z 30.04.2002.

Tabela 8.2. Motywy i warunki funkcjonowania polskich stref specjalnych

Nazwa strefy	Data utworzenia	Motywy utworzenia strefy	Preferowane dziedziny
SSE Euro-Park Mielec	6.10.1995	Restrukturyzacja WSK, stworzenie nowych miejsc pracy	Produkcja wyrobów metalowych, maszyn i urządzeń, środki transportu, przemysł lekki, produkcja materiałów budowlanych, artykułów spożywczych,
SSE Katowice	18.06.1996	Zmiana charakteru produkcji w regionie	Nowoczesne technologie, przemysł motoryzacyjny i elektromaszynowy, produkcja wyrobów precyzyjnych, elektrycznych
SSE Suwałki	1.09.1996	Tworzenie nowych miejsc pracy, rozwój regionu	Przemysł rolno-spożywczy, rozwój małych i średnich firm
SSE Legnica	15.04.1997	Wykorzystanie infrastruktury wojskowej Układu Warszawskiego, rozwój regionu	Przemysł maszynowy, chemiczny, motoryzacyjny, chemiczny, produkcja wyrobów trwałego użytku,
SSE Łódź	1997	Wykorzystanie infrastruktury produkcyjnej po likwidowanych przedsiębiorstwach przemysłu lekkiego, tworzenie nowych miejsc pracy,	Przemysły: chemiczny, farmaceutyczny, precyzyjny, produkcja maszyn i urządzeń związanych z ochroną środowiska,
SSE Wałbrzych	28.05.1997	Wykorzystanie majątku produkcyjnego i siły roboczej po likwidowanych kopalniach węgla kamiennego i innych zakładach produkcyjnych,	Produkcja wyrobów elektronicznych, metalowych, produkcja wyrobów z tworzyw sztucznych i odzieży, przemysł motoryzacyjny,
SSE Kostrzyn-Słubice	9.09.1997	Stworzenie nowych miejsc pracy, aktywizacja regionów przygranicznych,	Produkcja wyrobów przemysłu rolno-spożywczego oraz wytwarzanie produktów z myślą o eksporcie na rynek niemiecki,

Tabela 8.2. Motywy i warunki funkcjonowania polskich stref specjalnych c.d.

Nazwa strefy	Data utworzenia	Motywy utworzenia strefy	Preferowane dziedziny
SSE Kamienna Góra	9.09.1997	Rozwój drobnej wytwórczości, tworzenie nowych miejsc pracy,	Przemysł lekki, produkcja wyrobów z tworzyw sztucznych, rękodzieło artystyczne,
SSE Starachowice	9.09.1997	Ograniczenie bezrobocia w regionie, wykorzystanie infrastruktury dawnych zakładów Star,	Przemysł: precyzyjny, motoryzacyjny, drzewny, metalurgiczny,
SSE Tarnobrzeg Euro-Park Wisłosan	9.09.1997	Restrukturyzacja zakładów wydobywania i przetwórstwa siarki oraz zakładów przemysłu zbrojeniowego,	Przemysł: materiałów budowlanych, drzewny, spożywczy, elektryczny, maszynowy,
Warmińsko-Mazurska SSE	9.09.1997	Aktywizacja regionu	Przemysł: drzewny, przetwórstwa rolniczego, leśny,
SSE Słupsk	9.09.1997	Tworzenie nowych miejsc pracy	Przetwórstwo rolnospożywcze, przemysł drzewny,
SSE Krakowski Park Technologiczny		Rozwój nowoczesnych technologii, wykorzystanie potencjału naukowego Krakowa,	Biotechnologie, inżynieria genetyczna, medyczna, przemysł komputerowy i oprogramowanie,
Pomorska SSE	11.07.2001	Rozwój regionu, tworzenie nowych miejsc pracy, wykorzystanie infrastruktury technicznej,	Produkcja wyrobów chemicznych, przemysł: elektroniczny, rolnospożywczy, energetyczny.

Źródło: jak w tabeli 8.1.

W Specjalnej Strefie Małej Przedsiębiorczości w Kamiennej Górze działa około 30 firm wytwarzających: opakowania z tworzyw sztucznych, elementy budowlane, odzież sprzęt oświetleniowy, wyroby z drewna, papieru, maszyny i urządzenia mechaniczne, szkło budowlane (Pilkington Kamienna Góra), wyroby ze szkła itp.<sup>76</sup>

W Tarnobrzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej Euro-Park Wisłosan w czterech podstrefach (Stalowa Wola, Tarnobrzeg, Staszów, Nowa Dęba), działa około 80 firm, głównie z kapitałem polskim. Inwestorzy zagraniczni to przede wszystkim firmy niemieckie i amerykańskie.<sup>77</sup>

SSE Starachowice utworzona została na terenie dawnych zakładów samochodów ciężarowych. W strefie działa kilkadziesiąt firm z różnych branż.

<sup>76</sup> www.ssemp.pl

<sup>77</sup> www.tsse.pl



Tabela 8.3. Warunki zwolnienia z podatku dochodowego, wartość zrealizowanych inwestycji i utworzonych miejsc pracy w polskich strefach specjalnych (stan na 31.12.2001)

Specjalna Strefa Ekonomiczna	Wymagana minimalna kwota Inwestycji (w ecu)	Wymagana liczba nowych miejsc pracy	Na ile lat powołano strefę	Wartość zrealizowanych inwestycji w mln PLN	Liczba nowych miejsc pracy
Euro-Park Mielec	2 mln	100	20	1839,7	8020
Katowicka	2 mln	100	20	3714,3	10822
Kostrzyńsko-Shubicka	1 mln	50	20	392,8	588
Krakowski Park Technologiczny	2 mln	Brak	12	246,0	536
Legnicka	850 tys.	100	20	1157,6	2066
Łódzka	2 mln	100	20	578,7	1442
Ślupsk	700 tys.	50	20	32,4	437
Starachowice	1 mln	100	20	83,8	1031
Suwałska	350 tys.	40	20	254,2	2302
Tarnobrzaska	2 mln	100	20	276,5	2646
Pomorska	1 mln	100	20	377,9	1860
Wałbrzyska	500 tys.	50	20	686,1	4381
Warmińsko-Mazurska	350 tys.	50	20	45,7	448
Kamiennogórska SSE Małej Przedsięb.	400 tys.	40	20	17,8	364

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport o specjalnych strefach ekonomicznych*, „Rzeczpospolita” nr 128(4988) z 2.06.1998, „Gazeta Bankowa” nr 41 z 12.10.1997, s. 17, E. Sajdlowska-Martini, R. Calak, *Specjalne strefy ekonomiczne w wybranych krajach i w Polsce*, „Wspólnoty Europejskie” nr 5(128) z maja 2002.

W wałbrzyskiej strefie dominują firmy działające w branżach: elektronicznej, meblarskiej, spożywczej, samochodowej. W 2001 roku zarządzający strefą, z uwagi na zainteresowanie podmiotów, starał się o powiększenie obszaru strefy o około 100 ha terenów bezpośrednio przylegających do podstref. W 2001 roku Zakłady Samochodowe w Jelczu były także zainteresowane wniesieniem 96 ha wraz z zabudowaniami do SSE w Wałbrzychu.<sup>78</sup> W październiku 2002 roku na terenie Strefy w Jelczu-Laskowicach rozpocznie się budowa realizowana

<sup>78</sup> „Rzeczpospolita” nr 63(5836) z 15.03.2001.

przez japoński koncern Toyota, fabryki silników diesla. Produkcja powinna się rozpocząć w 2005 roku. Docelowo fabryka ma produkować około 120 tysięcy silników przeznaczonych na eksport do europejskich zakładów Toyoty.<sup>79</sup> W podstrefie w Parku Przemysłowym w Żarowie w drugiej połowie 2003 roku rozpocznie działalność fabryka elementów do łożysk, pierwsza z 5-10 inwestycji japońskich, które mają stworzyć około 2,7 tysięcy nowych miejsc pracy.<sup>80</sup>

Warmińsko-Mazurska SSE powołana została w celu aktywizacji regionu i rozwijania eksportu do pobliskiego regionu kaliningradzkiego. W strefie działają przedsiębiorstwa przemysłu drzewnego i leśnego, przetwórstwa rolniczego. Na działalność w strefie pozwolenia uzyskało ponad 50 firm.

W dniu 14 października 1997 roku, na gruntach o powierzchni 66,4801 ha położonych na terenie miasta Krakowa, ustanowiona została specjalna strefa ekonomiczna pod nazwą Krakowski Park Technologiczny.<sup>81</sup> Krakowska strefa utworzona została dla firm wprowadzających najnowsze technologie w dziedzinach takich jak: elektronika, biotechnologia, inżynieria materiałowa itp. Strefą zarządza „Centrum Zaawansowanych Technologii Kraków” spółka z o. o. z siedzibą w Krakowie, której udziałowcami są: Skarb Państwa, Gmina Kraków, województwo małopolskie, Huta Tadeusza Sendzimira, Uniwersytet Jagielloński, Politechnika Krakowska, Akademia Górniczo-Hutnicza. Krakowski Park Technologiczny tworzą obecnie cztery podstrefy: Park Technologiczny UJ w Pychowicach (36,5 ha), Park Technologiczny PK w Czyżynach (29,5 ha), Park Technologiczny HTS w Branicach (35 ha) oraz Park Technologiczny Tarnowski Klaster Przemysłowy w Tarnowie Chyszowie 21,5 ha). W 2002 roku w krakowskiej strefie specjalnej działalność prowadziły jedynie trzy firmy: RR Donelley Poland, ComArch S.A. oraz Pfaffenhain Polska, które razem zainwestowały około 300 mln złotych. Amerykański koncern Motorola (wyspecjalizowany w produkcji półprzewodników, tworzeniu ośrodków software’owych), zamierza w przyszłości

---

<sup>79</sup> *Japońskie diesle z Jelcza. Inwestycje zagraniczne. Toyota zwiększa obecność w Polsce*, „Gazeta Prawna” nr 204 (809) z 21.10.2002.

<sup>80</sup> *Wałbrzyska SSE. Inwestor japoński mile widziany*, „Gazeta Prawna” nr 195 (800) z 8.10.2002.

<sup>81</sup> Por. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 października 1997 r. w sprawie ustanowienia specjalnej strefy ekonomicznej w Krakowie, Dz. U. nr 135 z dnia 31.10.1997 r., poz. 912,

stworzyć w Pychowicach duży ośrodek naukowy, badawczy i produkcyjny. Łącznie pozwolenie na działalność w strefie krakowskiej dostało 19 firm deklarujących zainwestowanie około 720 mln złotych i stworzenie około 3 tysięcy miejsc pracy.

Utworzona w lipcu 2001 roku, z połączenia stref w Tczewie i Żarnowcu, Pomorska SSE przyciągnęła do strefy ponad 70 firm działających w przemyśle chemicznym, elektronicznym, rolno-spożywczym, energetycznym dając zatrudnienie prawie 5 tys. pracowników.

Zarządzającymi polskimi strefami specjalnymi są spółki akcyjne lub spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, w których Skarb Państwa ma większościowe udziały. Dwoma strefami: mielecką i tarnobrzeską, zarządza Agencja Rozwoju Przemysłu SA.

Według szacunków Ministerstwa Gospodarki, inwestycje w polskich specjalnych strefach ekonomicznych przekroczyły 9,7 miliarda USD a zatrudnienie znalazło kilkadziesiąt tysięcy osób. Małe firmy dominują w strefach: kostrzyńsko-słubickiej, słupskiej, warmińsko-mazurskiej, suwalskiej, starachowickiej, mieleckiej, łódzkiej i kamienogórskiej. W strefach: pomorskiej, krakowskiej, legnickiej, wałbrzyskiej i katowickiej działają duzi inwestorzy.

Pozytywnym efektem funkcjonowania kilku stref specjalnych jest wejście dużego, liczącego się w branży inwestora, które spowodowało przyjęcie firm z nim kooperujących. Wejście do strefy katowickiej General Motors było czynnikiem przesądzającym o zaangażowaniu kapitałowym Isuzu, Delphi i innych firm. Podobne oczekiwania są w odniesieniu do koncernu Motorola, który zamierza inwestować w Krakowskim Parku Technologicznym.

Gros nakładów inwestycyjnych w polskich strefach specjalnych zrealizowanych zostało w przemyśle motoryzacyjnym (por. tab. 8.4). Dzięki inwestycjom kapitału amerykańskiego i japońskiego branża ta zyskała dostęp do nowoczesnych rozwiązań technicznych, marketingowych, a produkty pochodzące z nowych zakładów produkcyjnych uznawane są za nowoczesne, zdolne do konkurencji na rynkach zagranicznych.

Trudno natomiast uznać za inwestycje w nowoczesne technologie i nośniki nowoczesności, nakłady przedsiębiorców poniesione w strefach specjalnych na produkcję materiałów budowlanych, artykułów spożywczych, artykułów metalowych, produkcję mebli, tworzyw sztucznych itp. Nakłady w dziedzinie branży elektronicznej w polskich

strefach specjalnych nie przekraczają 6,0% ogółu deklarowanych nakładów inwestycyjnych. Z punktu widzenia przyciągnięcia nowoczesnej technologii, najnowszych rozwiązań technicznych, polskie strefy nie spełniły oczekiwań. W niektórych strefach inwestorzy, chcąc uzyskać ulgi inwestycyjne, uruchamiali produkcję uciążliwą dla środowiska, względnie produkcję przestarzałych gałęzi i branż. Kapitał napływający do poszczególnych stref kierował się przede wszystkim rentownością produkcji i sprzedaży. Struktura inwestycji w strefach specjalnych w kilku przypadkach była niezgodna z oczekiwaniami.

Tabela 8.4. Struktura branżowa inwestycji w polskich strefach specjalnych

Branża	Struktura w %
Motoryzacyjna	26,2
Materiały budowlane	5,9
Elektroniczna	5,6
Tworzywa sztuczne	5,5
Spożywcza	5,3
Metalowa	5,2
Elektromechaniczna	4,4
Drzewna i meblarska	4,3
Papiernicza	3,2
Chemiczna	1,4
Pozostałe	32,9
Razem	100,0

Źródło: „Rzeczpospolita” nr 143 (5916) z 21.06.2001.

Większość stref tworzona była przede wszystkim z myślą o zwiększeniu miejsc pracy. W strefach rzeczywiście znalazło zatrudnienie 40-45 tysięcy pracowników. Trudno jednak o autentyczny wpływ stref na poziom zatrudnienia i wskaźniki bezrobocia. W strefach znaleźli bowiem pracę ludzie o wysokich kwalifikacjach. Z drugiej jednak strony polskie i zagraniczne podmioty, które przeniosły produkcję do stref specjalnych wprowadziły modernizację i automatyzację procesów produkcyjnych, zwalniając wielu pracowników, przyczyniając się tym samym do wzrostu poziomu bezrobocia. Efektem bezspornym jest wzrost przeciętnej wydajności pracy, ubocznym – wzrost bezrobocia.

Ważne, z makroekonomicznego punktu widzenia, inwestycje skoncentrowane są w kilku strefach, w których istniała odpowiednia infrastruktura techniczna, komunikacyjna, sprzyjający klimat dla inwestorów. Efektem ubocznym jest dalsze pogłębianie się dysproporcji między regionami zachodniej i centralnej Polski, a tak zwaną ścianą wschodnią.

Firmy działające w polskich strefach specjalnych miały zdynamizować polski eksport. Tymczasem większość firm dostosowała strukturę i wielkość produkcji do popytu krajowego, nastawiając się przede wszystkim na sprzedaż na rynku krajowym. Chociaż przyjmuje się, iż firmy z udziałem kapitału zagranicznego posiadają większą skłonność do eksportu, to z badań przeprowadzonych pod koniec lat dziewięćdziesiątych wynika, iż prawie 3/4 firm zagranicznych działających w Polsce, także w strefach specjalnych, preferuje sprzedaż na polskim rynku. Trudno więc przyjąć, iż kapitał zagraniczny działający w strefach specjalnych zdynamizuje polski eksport. Efektem negatywnym jest także dynamiczny przyrost importu realizowanego na potrzeby firm działających w strefach specjalnych. W imporcie firm zagranicznych dominuje bowiem import zaopatrzeniowy, import gotowych elementów do montażu oraz import z przeznaczeniem na potrzeby rynku krajowego. Z punktu widzenia bilansu handlowego i płatniczego uznać należy to za zjawisko niekorzystne, tym bardziej, iż zaledwie kilkanaście procent importu realizowanego przez firmy zagraniczne stanowi import na potrzeby inwestycyjne. Z drugiej jednak strony firmy zagraniczne działające w strefach przyczyniły się do przyspieszenia procesu dostosowania gospodarki do standardów unijnych, adaptacji rozwiązań organizacyjnych i prawnych stosowanych powszechnie w krajach rozwiniętych gospodarczo.

We wszystkich strefach specjalnych, koszty stworzenia odpowiedniej infrastruktury technicznej: dróg i tras komunikacyjnych, doprowadzenia energii elektrycznej, gazu, wodociągów i kanalizacji itp., ponoszone są przez zarządzającego strefą. Duże firmy, zwłaszcza zagraniczne bardzo często jako podstawowy warunek wejścia do strefy, stawiały wybudowanie odpowiadającej im infrastruktury. Największe nakłady na infrastrukturę ponieśli zarządzający Wałbrzyską Specjalną Strefą Ekonomiczną (42,2 mln złotych), Legnicką Specjalną Strefę Ekonomiczną (39,3 mln złotych) oraz SSE Euro-Park Mielec (27,0 mln złotych). Wymuszanie na społecznościach lokalnych specjalnego traktowania, np. zwolnień z opłat lokalnych, nieodpłatne udostępnia-

nie działek, budowę dróg i infrastruktury technicznej dla potrzeb inwestora, świadczenie na rzecz inwestora, przede wszystkim zagranicznego, wielu usług to zjawisko typowe w wielu polskich strefach specjalnych. Nakłady poniesione przez samorządy lokalne na infrastrukturę w Katowickiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej przekroczyły 75,0 mln złotych.

Niewątpliwą zaletą stref specjalnych była aktywizacja społeczności lokalnych i rozwój regionu. Przedsiębiorstwa działające w strefach przyczyniły się do rozwoju produkcji materiałów budowlanych na potrzeby strefy, wykorzystwały potencjał lokalnych firm budowlanych, firm usługowych, zwłaszcza: projektowych, architektonicznych, urbanistycznych, geodezyjnych, dostarczających wodę, energię elektryczną, gaz, świadczących usługi telekomunikacyjne, komunikacyjne, informatyczne, doradcze, finansowe, itp.

Wszelkie zwolnienia podatkowe uznawane są przez WTO i UE za pomoc publiczną. Zgodnie z art. 8 porozumienia zawartego przez Polskę z WTO, specjalna strefa ekonomiczna może być traktowana jako obszar subsydiów nie podlegający sankcjom, jeśli stanowić będzie spójny geograficznie i dokładnie określony obszar, a ponadto teren ten będzie słabo rozwinięty gospodarczo, tzn. PKB na jednego mieszkańca nie może przekraczać 85% średniej krajowej lub stopa bezrobocia musi wynosić minimum 110% średniej krajowej. Ustanowienie stref nie spełniających powyższych warunków może doprowadzić do postępowania antysubwencyjnego ze strony WTO.

Według zasad WTO strefy ekonomiczne mogą być powoływane na okres maksimum 5 lat, podczas gdy polskie są z reguły tworzone na okres 20 lat. Przepisy UE, podobnie jak WTO wymagają, by pomoc publiczna pod postacią strefy specjalnej kierowana była punktowo, w określone miejsce i strefa musi mieć jednolity obszar.

W stanowisku negocjacyjnym w obszarze Polityka konkurencji, przekazanym Unii Europejskiej w lutym 1999 roku, Polska wystąpiła o okres przejściowy do końca 2017 roku dla wszystkich firm działających w polskich strefach specjalnych oraz zobowiązała się do nieudzielania pomocy przedsiębiorcom prowadzącym działalność w SSE w takich dziedzinach jak: produkcja włókien sztucznych, budowa statków, przemysł stalowy. Polska zobowiązała się także do dostosowania do końca 1999 roku ustawy o strefach ekonomicznych w sposób umożli-

wiający harmonizację zasad udzielania pomocy publicznej z prawem Unii (zmiana ustawy nastąpiła dopiero w listopadzie 2000 roku).

W trakcie negocjacji członkowskich, Unia Europejska podnosiła problem dalszego funkcjonowania stref uprzywilejowanych w Polsce, twierdząc, iż już w momencie tworzenia pierwszych stref były one niezgodne z układem stowarzyszeniowym zawartym w 1991 r. Polska zobowiązała się zarówno do dostosowania przepisów o strefach specjalnych do przepisów o konkurencji obowiązujących w krajach Unii Europejskiej, jak też do nietworzenia nowych i nieposzerzania istniejących specjalnych stref ekonomicznych. Przepisy, jakie weszły w życie 1 stycznia 2001 roku pozwalają na pomoc publiczną dla podmiotów działających na terenach najbardziej potrzebujących sięgającą do wysokości 50,0% poniesionych nakładów inwestycyjnych lub do 65,0% w odniesieniu do małych i średnich firm. Zdaniem UE modyfikacja prawa powinna pójść dalej i ograniczyć także prawa nabyte przed 1 stycznia 2001 roku przez podmioty działające w strefach.<sup>82</sup> Jedną z propozycji w tym zakresie jest dostosowanie polskiego prawa w tej dziedzinie do rozwiązań irlandzkich. Irlandia dostosowując własne przepisy o strefach specjalnych do prawa wspólnotowego ograniczyła większość przywilejów, z jakich korzystały firmy działające w strefach przynajmniej firmom w zamian za ograniczenie przywileju, znaczne zmniejszenie stawek podatku dochodowego.<sup>83</sup>

Jedenaście polskich stref powołano na okres dwudziestu lat, w większości stref istnieje dziesięcioletnia ulga w postaci zwolnienia z podatku dochodowego oraz 50% ulga w podatku dochodowym przez kolejne 10 lat. W dokumentach powołujących do życia strefy w Mielcu, Suwałkach, Łegnicy, Katowicach, Łodzi i w Wałbrzychu nie wprowadzono zapisów umożliwiających zmianę zasad funkcjonowania danej strefy po wstąpieniu Polski do UE. Dostosowanie polskiego prawa do przepisów o konkurencji w Unii Europejskiej wymagać będzie odebrania podmiotom działającym w polskich strefach uprzywilejowanych wielu przywilejów.

W wyniku negocjacji z Unią Europejską ustalono, iż małe firmy będą mogły korzystać z ulg podatkowych do końca 2011 roku, firmy

---

<sup>82</sup> *Limity UE w strefach specjalnych*, „Gazeta Prawna” nr 193 (798) z 4-6.10.2002.

<sup>83</sup> „Rzeczpospolita” nr 60 (5833) z 12.03.2001.

średnie zatrudniające od 50 do 250 pracowników do końca 2010 roku. Duże firmy, które zainwestowały w polskich strefach specjalnych przed 2000 rokiem będą mogły korzystać z pomocy publicznej do wysokości 75% wartości inwestycji, nie dotyczy to firm motoryzacyjnych, które mogą korzystać z pomocy do 30% wartości inwestycji.<sup>84</sup> Inwestorzy, którzy rozpoczęli działalność w strefach specjalnych w 2000 roku będą mieli prawo do ulgi w wysokości nie przekraczającej 50% wartości inwestycji. Wielkość pomocy publicznej naliczana będzie od 1 stycznia 2001r., co oznacza, iż ulga w podatku dochodowym od osób prawnych odliczona przed 2001 rokiem nie będzie brana pod uwagę przy naliczaniu pomocy publicznej dla inwestorów działających w polskich strefach uprzywilejowanych.

Polskie specjalne strefy ekonomiczne przyczyniły się niewątpliwie do aktywizacji niektórych regionów. Dostosowanie prawa o strefach do standardów Unii Europejskiej i WTO, może umożliwić funkcjonowanie istniejących stref do końca okresu, na który zostały powołane. Unia Europejska jest przeciwna funkcjonowaniu specjalnych stref ekonomicznych ze względu na zastosowany w strefach system przywilejów, jakich nie posiadają firmy działające poza strefami. Zdaniem ekspertów unijnych ulgi podatkowe, jakie zastosowano w polskich strefach są niezgodne z obowiązującym w Unii prawem. Unia wyklucza przy tym możliwość wypłacenia podmiotom działającym w strefach rekompensat finansowych, uważając iż nastąpiłoby zastąpienie jednej nielegalnej formy pomocy drugą.<sup>85</sup>

Nowelizacja ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych z dnia 16 listopada 2000 roku,<sup>86</sup> która weszła w życie z dniem 1 stycznia 2001 roku miała na celu przystosowanie zasad funkcjonowania stref do przepisów ustawy o warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorców<sup>87</sup> a przede wszystkim do standardów Unii Europejskiej. Nowelizacja ustawy i przepisów wykonawczych wprowadziła mniej korzystne warunki pomocy dla podmiotów działa-

---

<sup>84</sup> „Rzeczpospolita” nr 255(6332) z 31.10-1.11.2002.

<sup>85</sup> M. Węgrzyn, *Strefy specjalnych kłopotów*, „Gazeta Prawna” nr 103 (708) z 29-30 maja 2002.

<sup>86</sup> Nowelizacja ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych z dnia 16 listopada 2000 r., Dz. U. z 2000 r. nr 117, poz.1228.

<sup>87</sup> Ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. o warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorców, Dz. U. z 2000 r., nr 60, poz. 704.



jących w strefach niż warunki określone w ustawie o pomocy publicznej. Podmioty gospodarcze podejmujące działalność w polskich strefach specjalnych po 31 grudnia 2000 roku mogą liczyć na maksymalną intensywność pomocy w wysokości 50%, w Krakowskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej na terenie miasta Krakowa w wysokości 40%.<sup>88</sup> Pomoc dla małych i średnich przedsiębiorstw działających w strefach jest wyższa o 15 punktów procentowych.<sup>89</sup> Inwestorzy rozpoczynający działalność i zatrudniający osoby niepełnosprawne mogą liczyć na podwyższenie intensywności pomocy do 150% dopuszczalnego pułapu. Zgodnie z obowiązującymi przepisami wielkość dochodu zwolnionego z podatku określona jest jako iloraz wielkości pomocy (wartość inwestycji pomnożona przez maksymalną intensywność) i maksymalnej stawki podatkowej obowiązującej danego przedsiębiorcę.

$$D_z = \frac{W_i \times M_i}{P_d} \quad (8.1)$$

gdzie:

$D_z$  – wielkość dochodu zwolnionego z podatku,

$W_i$  – wartość inwestycji,

$M_i$  – wskaźnik maksymalnej intensywności pomocy dla danej strefy,

$P_d$  – maksymalna stawka podatkowa obowiązująca danego przedsiębiorcę.

Warunkiem skorzystania z pomocy jest dostosowanie struktury kosztów inwestycyjnych do schematu opisanego w rozporządzeniu. Koszty nabycia gruntów, nakłady na budynki i budowle oraz nakłady na wyposażenie nowych obiektów mogą stanowić odpowiednio 5%, 40% i 70% całkowitych kosztów inwestycji, przy czym suma procentowych udziałów nie może przekraczać 100%. Do kosztów materialnych przedsiębiorca może jeszcze doliczyć do 25% kosztów nabycia wartości niematerialnych i prawnych. Jeśli jednak koszty faktycznie poniesione przez przedsiębiorcę działającego w strefie nie odpowiadają strukturze standardowej, to wartość inwestycji, która stanowi podstawę do ustalenia ulgi jest odpowiednio zmniejszana.

---

<sup>88</sup> Rozporządzenie z dnia 20 lutego 2001 r. w sprawie pomocy regionalnej dla przedsiębiorców, Dz. U. z 2001 r., nr 28, poz. 306.

<sup>89</sup> „Gazeta Prawna” nr 136 (565) z 30.10.2001.

Podmioty działające w specjalnych strefach ekonomicznych mogą korzystać także z tzw. ekwiwalentu dotacji netto.<sup>90</sup> Jeśli przedsiębiorca korzysta ze zwolnienia z podatku dochodowego, wartość ekwiwalentu jest równa wielkości podatku, który byłby odprowadzany do fiskusa w przypadku działalności gospodarczej prowadzonej poza strefą. Ustawa o pomocy publicznej przewiduje możliwość dyskutowania w czasie kwoty pomocy publicznej, tymczasem w rozporządzeniach o ustanowieniu stref nie przewiduje się dyskutowania tylko w sposób jednoznaczny określa się wielkość dochodu zwolnionego z podatku.

Polska koncepcja rozwiązania problemu stref specjalnych w ramach negocjacji w rozdziale „Polityka konkurencji” przewiduje że:<sup>91</sup>

1) 449 małych i średnich przedsiębiorstw powinno działać na przyjętych w polskich strefach zasadach, zachowując do końca działalności stref wszystkie nabyte uprawnienia. Małe i średnie firmy korzystają bowiem w Unii Europejskiej ze specjalnych programów dla MSP, a przy tym działają jedynie na rynkach lokalnych,

2) większość dużych firm zgodzi się dobrowolnie na zmianę warunków, na jakich prowadzą działalność w strefach, zrezygnuje z uprawnień wynikających z ustawy z 1994 roku na rzecz przywilejów określonych w ustawie obowiązującej od 1 stycznia 2001 roku, na przykład w formie ulgi podatkowej w wysokości 75% wartości inwestycji. Przewiduje się w tym celu stworzenie różnego rodzaju zachęt w postaci np.: wykreślenia zapisu o cofnięciu zezwolenia w przypadku powstania 3% zaległości w regulowaniu należności, skreślenia terminów rozpoczęcia inwestycji, których przekroczenie powodowało cofnięcie zezwolenia, złagodzenia przepisów o obowiązku zachowania środków trwałych do końca funkcjonowania strefy,

3) 20-30 przedsiębiorstw, które nie zgodzą się na dobrowolną rezygnację z nabytych uprawnień może domagać się odszkodowania na drodze sądowej. W takim przypadku Komisja Europejska powinna stanąć w obronie interesów polskich. Ewentualne odszkodowania nie powinny przyjąć formy odszkodowań w gotówce, lecz w postaci ulg podatkowych na prace badawczo-rozwojowe, publicznych inwestycji

---

<sup>90</sup> Rozporządzenie z 20 lutego 2001 r. w sprawie sposobów przeliczania pomocy publicznej udzielanej w różnych formach na równą jej wartość dotacji, Dz. U. z 2001 r. nr 28, poz. 308.

<sup>91</sup> „Gazeta Wyborcza” nr 119 (4207) z 23.05.2002.

w infrastrukturę itp. Zdaniem ekspertów unijnych, firmy, które wystąpią na drogę sądową ryzykują utratę wszelkich korzyści, gdyż Unia Europejska od 1998 roku zdecydowanie protestowała przeciwko zastosowanym w polskich strefach przywilejom. Polskie szacunki określają, iż rekompensaty mogą wynieść od 2 do 5 miliardów złotych.<sup>92</sup>

W trakcie negocjacji akcesyjnych Polska uzgodniła z Unią Europejską, iż polskie specjalne strefy ekonomiczne nie zostaną z chwilą przystąpienia do Unii zlikwidowane. Inwestorzy działający w strefach zostaną podzieleni na dwie kategorie.

Do pierwszej grupy zaliczone zostaną przedsiębiorstwa, które eksportując na rynek Unii Europejskiej będą działały i konkurowały w ramach Jednolitego Rynku.

Do drugiej kategorii zaliczone zostaną te firmy działające w strefach specjalnych, które działają wyłącznie na rynku krajowym lub lokalnym.

Przedsiębiorstwa eksportujące zaliczone do pierwszej kategorii, z chwilą wejścia Polski do Unii, będą musiały zrezygnować z wszelkich ulg o wartości przekraczającej połowę dokonanej inwestycji w przypadku dużych firm i 65% w przypadku małych i średnich podmiotów. Zdaniem ekspertów unijnych do pierwszej kategorii zaliczyć się powinno także firmy średnie, czyli firmy zatrudniające od 50 do 250 pracowników i osiągające roczny obrót od 5 do 50 milionów euro. Firmy działające jedynie na rynku krajowym będą mogły zachować nabyte uprawnienia (czyli uzyskane ulgi w podatku dochodowym) jeszcze przez kilka lat.<sup>93</sup>

Zgodnie z wynegocjowanymi warunkami, dopóki poziom rozwoju województw, w których działają strefy specjalne będzie niższy niż 60% średniej Unii Europejskiej, dopóty ulgi fiskalne będą mogły wynosić do 50% dla dużych przedsiębiorstw i do 65% dla małych i średnich firm. Problemem będzie natomiast forma rekompensaty dla inwestorów, którzy będą musieli zrezygnować z nabytych przywilejów z tytułu działalności w strefach uprzywilejowanych. Komisja Europejska wyklucza rekompensaty w formie pieniężnej lub w postaci dodatkowych ulg podatkowych.

---

<sup>92</sup> M. Węgrzyn, *Strefy specjalnych kłopotów*, „Gazeta Prawna” nr 103 (708) z 29-30 maja 2002.

<sup>93</sup> „Rzeczpospolita” nr 116 (6193) z 20.05.2002.

Przedmiotem negocjacji będą takie formy rekompensaty dla inwestorów jak:

- zaliczki z budżetu państwa na poczet przyszłych inwestycji,
- zobowiązanie państwa do pomocy finansowej w zakresie: badań i rozwoju, inwestycji ekologicznych, dodatkowego zatrudnienia,
- inwestycje państwa w infrastrukturę stref poprzez, na przykład budowę dróg.

Negocjacje dotyczyły także okresu, do którego powinny funkcjonować strefy uprzywilejowane w Polsce. Ostatecznie ustalono, że wszystkie małe i średnie przedsiębiorstwa działające w polskich strefach specjalnych przed 1 stycznia 2001 roku będą otrzymywały pomoc publiczną (ulgę podatkową) na niezmiennych zasadach, do końca 2011 roku. Duże firmy (130 przedsiębiorstw), które działają w strefach będą mogły otrzymywać ulgę podatkową w wysokości 75,0% wartości inwestycji – pod warunkiem, że dobrowolnie zmieniają dotychczasowe uprawnienia na nowe, uwzględniające członkostwo Polski w Unii Europejskiej.

Przedsiębiorstwa, które nie zdecydują się na przyjęcie nowych warunków funkcjonowania muszą się liczyć z tym, iż Komisja Europejska odbierze im wszystkie posiadane przywileje.<sup>94</sup>

---

<sup>94</sup> „Gazeta Wyborcza”, nr 175(4083) z 29.07.2002.

## Literatura

1. Błasiak – Barnuś D. Pietrusińska – Lipko D., *Gospodarcze procedury celne*, Fundacja Telonarius, Warszawa 1998.
2. Budzowski K., Światowiec J., *Koncepcja Specjalnej Strefy Ekonomicznej w Mielcu* [w:] *Polska w gospodarce światowej*, (Poland in the World Economy), Instytut Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot, 27-28 April 1995.
3. Budzowski K., Światowiec J., *Strefy wolnołtowe w Europie i w Polsce* [w:] *Procesy integracyjne i stowarzyszeniowe w Europie Zachodniej i Środkowoschodniej*, GWSH, Katowice 1996.
4. Doliniak K., *Geografia przywilejów. Specjalne strefy ekonomiczne*, „Gazeta Bankowa” nr 41 z 12.10.1997.
5. Dziembała M., *Polskie specjalne strefy ekonomiczne pod specjalnym nadzorem Unii Europejskiej*, „Biuletyn Celny” 2000, nr 10 (44).
6. Józków E., Kwaśniak R., *Kodeks celny – analiza zmian w ustawodawstwie celnym*, Fundacja Telonarius, Warszawa 1997.
7. Juzala D., *Strefy wolnołtowe w świecie*, „Rynki Zagraniczne” nr 112 z 17.09.1994.
8. Krajewski J., *Specjalne strefy ekonomiczne. Siedemnaście mrugnięć fiskusa*, „Businessman Magazine” nr 11(80) z 1997.
9. *Polska UE. Specjalne strefy ekonomiczne. Możliwe odebranie przywilejów*, „Rzeczpospolita” nr 60 (5833) z 12.03.2001
10. *Polskie specjalne strefy ekonomiczne – zamierzenia i efekty*, pod redakcją E. Kryńskiej, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2000.
11. *Prawo celne. Aktualny tekst ujednolicony*, „Rzeczpospolita” nr 207 (4160) z 7 września 1995.
12. *Przepisy prawa celnego. Poradnik dla praktyków*, pod red. L. Jasiuna, Verlag Dashofer, Warszawa 1999.
13. *Raport o specjalnych strefach ekonomicznych*, „Rzeczpospolita” nr 128(4988) z 2.06.1998.
14. Rzeszowski P., *Składy celne w świetle przepisów Kodeksu celnego* [w:] *Problemy handlu międzynarodowego*, Materiały VIII Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, pod redakcją K. Budzowskiego i S. Wydymusa, AE w Krakowie, Kraków 2000, s. 301-316.
15. *Specjalne strefy ekonomiczne. Koniec boomu?*, „Gazeta Prawna” nr 142 (571) z 8.11.2001.
16. Świerczyńska J., *Podstawy prawne funkcjonowania składów celnych* [w:] *Problemy handlu międzynarodowego*, Materiały VIII Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, pod redakcją K. Budzowskiego i S. Wydymusa, AE w Krakowie, Kraków 2000, s. 317-327.

17. Ustawa z dnia 9 stycznia 1997 r., Kodeks celny, Dz. U. nr 23 z 1997 r. poz. 117 ze zm.

18. Wojciechowski H., *Organizacja handlu zagranicznego*, AE w Poznaniu, Poznań 1992.

19. Woronowicz F., *Prawo celne Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej*, Wydawnictwo Elipsa, Warszawa 1991.

## Inwestycje zagraniczne

### 9.1. Pojęcie inwestycji zagranicznych

W literaturze ekonomicznej inwestycje zagraniczne, rozumiane jako międzynarodowe przepływy kapitału, w ramach których firma z jednego kraju tworzy lub rozszerza swoje filie w innym kraju, przy czym – co jest ważną cechą charakterystyczną – pociągają one nie tylko transfer zasobów, ale także prawo kontroli,<sup>1</sup> traktowane jako ważny element międzynarodowego ruchu kapitału,<sup>2</sup> dzieli się na inwestycje: portfelowe i bezpośrednie.

**Inwestycje portfelowe** to forma długoterminowej lokaty kapitału za granicą polegająca na zakupie obligacji obcych rządów lub władz komunalnych, obligacji i niewielkich pakietów akcji obcych przedsiębiorstw i obligacji międzynarodowych. Mianem inwestycji portfelowych można określić także zakup akcji przedsiębiorstw na giełdach zagranicznych oraz akcji przedsiębiorstw zagranicznych na giełdach krajowych.<sup>3</sup> Z punktu widzenia inwestora, celem dokonywania inwestycji portfelowych jest unikanie ryzyka poprzez dywersyfikację portfela posiadanych akcji czy innych aktywów, a także otrzymanie wyższych odsetek lub dywidend niż w kraju.<sup>4</sup> MFW definiuje inwestycje portfelowe jako przedsięwzięcia „podejmowane w celu uzyskania przychodów z zainwestowanych środków lub zysków kapitałowych” bardziej niż w celu sprawowania efektywnej kontroli i zarządzania przedsiębiorstwem.<sup>5</sup> Na rynku inwestycji portfelowych dominują in-

---

<sup>1</sup> P. R. Krugman, M. Obstfeld, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWN, Warszawa 1993, s. 119-120.

<sup>2</sup> *Współczesna gospodarka światowa. Wybrane zagadnienia z międzynarodowych stosunków ekonomicznych*, pod red. A. B. Kisiel-Łowczyc, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1994, s.100.

<sup>3</sup> K. Nowakowski, *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, Wydawnictwo Key – Text, Warszawa 2000, s. 106.

<sup>4</sup> K. Bialecki, A. Dorosz, W. Januszkiewicz, *Słownik handlu zagranicznego*, op. cit., s. 109.

<sup>5</sup> J. Alves, *The Balance of Payments; A Glossary of terms*. International Monetary Funds, Washington D.C. 1979, s. 5.

stytucje ubezpieczeniowe, fundusze emerytalne, fundusze powiernicze. O wyborze rynku dla określonego typu inwestycji portfelowych decyduje poziom rozwoju gospodarki, tempo wzrostu gospodarczego, poziom rozwoju rynku kapitałowego, wielkość operacji giełdowych, stabilność rynku itp.

Przez **bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ)** rozumie się międzynarodowe przepływy kapitału, w ramach których firma z jednego kraju tworzy lub rozszerza swoje filie w innym kraju, przy czym cechą wyróżniającą jest to, że pociągają one za sobą nie tylko transfer zasobów, ale również prawo kontroli.<sup>6</sup> Bezpośrednie inwestycje zagraniczne to przemieszczający się pakiet produkcyjny, w którym kapitał nie jest składnikiem dominującym, lecz jedynie współtowarzyszącym.<sup>7</sup> Inwestycjami zagranicznymi *sensu largo* określa się filie i oddziały przedsiębiorstw za granicą i udziały w zagranicznych spółkach akcyjnych w wysokości umożliwiającej kontrolę nad przedsiębiorstwem. Inwestycjami bezpośrednimi *sensu stricto* określa się zakup lub budowę nowych przedsiębiorstw za granicą, pozostających w rękach cudzoziemców. Według Międzynarodowego Funduszu Walutowego bezpośrednia inwestycja zagraniczna to inwestycja, dokonana w kraju innym niż kraj pochodzenia inwestora, w celu uzyskania trwałego przychodu, przy czym zamiarem inwestora jest posiadanie efektywnej kontroli zarządzania przedsiębiorstwem.<sup>8</sup> Bezpośrednie inwestycje zagraniczne to forma długoterminowej lokaty kapitału za granicą, polegającej na stworzeniu w obcym państwie nowego przedsiębiorstwa i wyposażeniu go w kapitał zakładowy albo wykupieniu takiej liczby akcji zagranicznego przedsiębiorstwa, która pozwala na kontrolowanie jego działalności<sup>9</sup> (*w krajach OECD, zakup 10% pakietu akcji lub udziałów kwalifikuje inwestycję jako bezpośrednią*). Inwestycje bezpośrednie polegają na dokonywaniu długotrwałych nakładów kapitałowych w przedsiębiorstwie innego kraju w celu sprawowania nad nimi efektywnej kontroli.<sup>10</sup> Amerykański Departament Handlu defi-

---

<sup>6</sup> P. R. Krugman, M. Obstfeld, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWN, Warszawa 1993, s. 119-120.

<sup>7</sup> E. Czerwieńiec, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarce krajów wysoko rozwiniętych*, Zeszyty Naukowe AE w Poznaniu nr 105/1990, Poznań 1990, s.10.

<sup>8</sup> *The Balance of Payments Yearbook*, International Monetary Fund, Washington D.C. 1992.

<sup>9</sup> K. Białecki, A. Dorosz, W. Januszkiewicz, *Słownik handlu zagranicznego*, op. cit., s. 109.

<sup>10</sup> E. Drabowski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczno-finansowe*, PWE Warszawa 1986, s. 78.



niuje zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako takie powiązania amerykańskich właścicieli z zagranicznymi organizacjami gospodarczymi, w których posiadają oni co najmniej 10% akcji mających prawo głosu lub też równorzędnym prawem własności w zagranicznej firmie filialnej nie będącej spółką akcyjną.<sup>11</sup> Większość definicji dotyczących inwestycji bezpośrednich uwzględnia formę własności kapitału firmy i udział w jej zarządzaniu poprzez:<sup>12</sup>

1) nabycie udziału w już istniejących firmach zagranicznych w celu zdobycia wpływu na ich kierowanie lub całkowitego ich przejęcia,

2) założenia nowej filii za granicą (*w przypadku 100% wkładu kapitałowego*) lub udział w nowym joint venture poprzez wejście w posiadanie części jego kapitału,

3) nabycie majątku nieruchomego za granicą w celu rozszerzenia dotychczasowej działalności gospodarczej, np. założenie nowej filii lub zakładów, przejęcie istniejących zakładów, lub rozwój już istniejących za granicą filii względnie zakładów.<sup>13</sup>

Współczesną teorią wyjaśniającą istotę inwestycji bezpośrednich za granicą, jest eklektyczna teoria J. Dunninga.<sup>14</sup> Jego zdaniem, działalność korporacji międzynarodowej łączy się z przepływem czynników produkcji w jej obrębie. Na czynniki te nie ma wyznaczonych przez rynek cen, np. ceny wiedzy technicznej, technologicznej, organizatorskiej menedżerskiej itp. W ramach korporacji przepływ wielu czynników odbywa się po cenach, które mają służyć interesom korporacji. Międzynarodowa korporacja „eksportuje” niektóre aktywa w taki sposób, aby zachować kontrolę nad ich użytkowaniem. Jest to przejaw umiędzynarodowienia, polegający na neutralizowaniu nieprawidłowości rynku poprzez zaangażowanie gospodarcze na rynku zagranicznym w formie inwestycji zagranicznych. Korporacje międzynarodowe posiadają kilka cech sprzyjających działalności gospodarczej za granicą:<sup>15</sup> prawo wyłączności, (*ownership – specific advantages*), np. nowocze-

---

<sup>11</sup> OECD – *Recent Trends on International Direct Investment*, Paris 1987.

<sup>12</sup> K. Kojima, *Direct Foreign Investment*, UK, London 1978, s. 24.

<sup>13</sup> L. Szelaż-Eastick, *Amerykańskie inwestycje zagraniczne*, AE w Krakowie, Kraków 1993, s. 11, (maszynopis).

<sup>14</sup> J. H. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, London Press, UK, 1981, s.105 i n., cyt. za L. Szelaż-Eastick, *Amerykańskie inwestycje zagraniczne*, op. cit., s.19-20.

<sup>15</sup> L. Szelaż-Eastick, *Amerykańskie inwestycje zagraniczne*, op. cit., s. 19-27.

snej technologii w ramach korporacji; internalizacja (*internalisation*), „sprzedawanie” pewnych aktywów za granicę filiom własnego przedsiębiorstwa z ominięciem mechanizmu rynkowego. „Sprzedaż” filiom wiedzy technologicznej dokonywana jest często po tzw. cenach transferowych (*transfer prices*). Korporacja realizuje za pośrednictwem tych cen własny interes, np. wykazywanie dochodu w filiach zlokalizowanych w krajach o najniższych podatkach; możliwość lokalizacji bazy produkcyjnej za granicą (*location endowment, co związane jest z dotarciem do rynku zagranicznego bez przeszkód wynikających z taryf celnych, kontyngentów itp.*);<sup>16</sup> tworzenie za granicą oddziałów zgodnie z koncepcją gospodarki oddziałów (*subsidiary economy*).

J. Dunning analizował korelację między poziomem PKB *per capita* w danym kraju a inwestycjami zagranicznymi. Na podstawie analizy danych liczbowych dotyczących kilkudziesięciu krajów świata stwierdził, że:<sup>17</sup>

a) w krajach o niskim poziomie PKB *per capita* zaliczanych do krajów najmniej rozwiniętych, inwestycje zagraniczne praktycznie nie występują. Kraje najmniej rozwinięte nie dysponują kapitałem możliwym do inwestowania za granicą, a równocześnie same nie posiadają wystarczająco atrakcyjnych czynników przyciągających inwestorów zagranicznych do lokalizowania inwestycji w danej grupie krajów,

b) dopiero po osiągnięciu PKB *per capita* w wysokości przekraczającej kilkaset USD, do danego kraju zaczynają napływać inwestycje zagraniczne. Inwestycje danego kraju za granicą mają wymiar symboliczny. Inwestycje w krajach, które osiągnęły określony poziom rozwoju i są stabilne politycznie zaczynają się opłacać ze względów na korzyści lokalizacyjne i wyłączność,

c) w krajach, w których PKB *per capita* wynosi kilka tysięcy dolarów, inwestycje zagraniczne odgrywają istotną rolę w rozwoju tego kraju. Równocześnie coraz większego znaczenia w gospodarce tego kraju odgrywają inwestycje bezpośrednie i portfelowe za granicą. Z porównania wielkości zagranicznych inwestycji napływających i własnych inwestycji danego kraju za granicą wynika, iż mimo zwiększającej się dynamiki inwestycji własnych za granicą, wartość inwestycji zagra-

---

<sup>16</sup> J. H. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, s. 101-105, cyt. za Szeląg-Eastick, op. cit..

<sup>17</sup> Tamże, s. 19-20.

nicznych jest istotnie wyższa. Po wyczerpaniu się korzyści lokalizacyjnych, korzyści wynikających z wyłączności, kraj traci relatywnie na atrakcyjności. Z kolei osiągnięty poziom akumulacji kapitału wewnętrznego, sprzyja inwestowaniu posiadanego kapitału za granicą, w krajach, w których występują korzyści płynące z wyłączności, z lokalizacji względnie internalizacji produkcji,

d) w krajach rozwiniętych gospodarczo, saldo inwestycji zagranicznych jest ujemne. Wartość inwestycji zagranicznych tego kraju jest wyższa od wartości inwestycji napływających do tego kraju. Ta grupa krajów, jest głównym źródłem kapitału inwestycyjnego na świecie. Firmy z krajów rozwiniętych gospodarczo osiągają dodatkowe korzyści z tytułu inwestowania za granicą, z postępu organizacyjnego i technologicznego, z internalizacji produkcji. Pamiętać jednak należy, że rynek krajów rozwiniętych jest jednocześnie największym rynkiem importu kapitału zagranicznego.

W literaturze jako motyw inwestycji zagranicznych wymienia się:<sup>18</sup>

1) komplementarność krajów w zakresie wyposażenia w kapitał, (*zróżnicowanie stopy zysku z kapitału między krajami*),

2) chęć wykorzystania przewagi nad lokalnymi podmiotami, wykorzystanie pozycji monopolistycznej swojego przedsiębiorstwa, (*teoria monopolistycznej przewagi S. Hymera i Ch. Kindlebergera*),

3) internacjonalizacja gospodarki (*teoria internacjonalizacji J. C. McManusa*),

4) minimalizowanie ryzyka przez geograficzną i gałęziową dywersyfikację działalności gospodarczej, (*teoria portfela akcji, L. Levy'ego, M. Sarmata*),

5) zróżnicowanie siły walut poszczególnych krajów (*teoria obrotów walutowych R. Z. Alibera*),

6) chęć zdobycia i powiększenia udziału w rynku (*teoria lokalizacji*). Największa korporacja na świecie Exxon Mobil, wydobywa i przetwarza ropę naftową i gaz ziemny, działa w 50 krajach świata sprzedając swoje wyroby na rynkach ponad 120 krajów świata. Korporacje transnarodowe działające w sektorze paliwowym i energetycznym, motoryzacyjnym, elektronicznym, tytoniowym wpływają w sposób bezpośredni i pośredni na rynki na których działają,

---

<sup>18</sup> J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1996, s. 32-35.

7) dążność do minimalizacji opłat pobieranych na granicy danego kraju,

8) tworzenie sprzyjających warunków ekonomicznych dla inwestorów zagranicznych w postaci: korzyści podatkowych, stref uprzywilejowanych, gwarancji kredytowych, gwarancji rządowych dla inwestorów zewnętrznych itp.,

9) dostępność taniej, kwalifikowanej siły roboczej, infrastruktury technicznej i produkcyjnej,

10) uzyskanie efektu synergii, wycena przedsiębiorstwa poniżej jego wartości rynkowej.<sup>19</sup>

W ostatniej dekadzie XX wieku miał miejsce dynamiczny rozwój inwestycji zagranicznych związanych przede wszystkim z przejmowaniem oraz fuzjami i aliansami przedsiębiorstw w skali międzynarodowej. Z badań przeprowadzonych przez UNCTAD (Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju) wynika, iż pod koniec lat 90. ponad 80% inwestycji zagranicznych to inwestycje związane z przejęciem lub fuzją przedsiębiorstw. Inwestycje zagraniczne koncentrują się głównie w krajach rozwiniętych gospodarczo, które z jednej strony są największymi światowymi inwestorami, z drugiej zaś także głównymi odbiorcami kapitału zagranicznego. W 2000 roku największymi odbiorcą inwestycji zagranicznych były USA, Niemcy, Wielka Brytania, na które przypadało prawie 46,5 % bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie. W 2001 roku wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie zmniejszyła się do poziomu 735 miliardów dolarów.(por. tab. 9.1).

Prognozy ekspertów UNCTAD na 2002 rok przewidują, iż napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na całym świecie zmniejszy się o ponad 200 miliardów USD. Spadek inwestycji będzie miał miejsce w krajach rozwiniętych, przede wszystkim w USA, Wielkiej Brytanii, RFN, Francji. Mniejszy napływ inwestycji zagranicznych mogą oczekiwać także kraje Europy Środkowej, w tym Polska. Atrakcyjnym rynkiem dla inwestorów zagranicznych stały się, po przystąpieniu do Światowej Organizacji Handlu (WTO), Chiny.

---

<sup>19</sup> T. Reichender, *Mergers and Acquisitions, Investment Banking, Neue Trends*, Wien, 1992, s. 55-73, także: L. Szeląg-Eastick, *Amerykańskie inwestycje zagraniczne*, op. cit.

Tabela 9.1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie w latach 1990-2002  
(w miliardach USD)

Rok	Inwestycje zagraniczne (BIZ) ogółem	W tym kraje w %		
		rozwinęte	rozwijające się	Europy Środkowej i Wschodniej
1990	202	86,0	18,5	0,5
1991	156	73,1	27,6	1,9
1992	168	67,3	32,7	2,4
1993	222	62,6	36,5	3,2
1994	257	56,4	40,8	2,3
1995	330	61,8	33,9	4,2
1996	385	57,1	37,7	3,4
1997	477	57,9	37,3	4,0
1998	692	70,1	25,7	2,9
1999	1055	73,0	18,0	2,0
2000	1270	70,8	15,0	2,4
2001	735	68,7	27,8	3,7
2002*	534	67,0	28,0	3,8

\* - prognoza

Źródło: Szacunki i obliczenia własne na podstawie: „Rzeczpospolita” nr 219 (5992) z 19.09.2001, nr 218 (6295) z 18.09.2002, UNCTAD, „Gazeta Wyborcza” nr 250 (4158) z 25.10.2002.

Badania przeprowadzone przez The Economist Intelligence Unit w 31 krajach, zaliczanych do największych i najatrakcyjniejszych pod względem inwestycji zagranicznych, państw świata wykazały, iż najatrakcyjniejszym rynkiem z uwagi na niski poziom kosztów okazały się Węgry, natomiast najmniej atrakcyjnym z uwagi na wysokie koszty produkcji i inwestowania okazała się Japonia (tab. 9.2).

Tabela 9.2. Ranking krajów z punktu widzenia kosztów produkcji i inwestowania od najtańszych do najdroższych.

Lp.	Kraj	Lp.	Kraj	Lp.	Kraj
1.	Węgry	12.	Meksyk	23.	Kanada
2.	Indonezja	13.	Rosja	24.	Holandia
3.	Tajlandia	14.	Wenezuela	25.	Francja
4.	Chiny	15.	Singapur	26.	Szwecja
5.	Indie	16.	Tajwan	27.	Belgia
6.	Chile	17.	Południowa Korea	28.	Wielka Brytania
7.	Malezja	18.	Hongkong	29.	Niemcy
8.	Polska	19.	Argentyna	30.	USA
9.	Czechy	20.	Australia	31.	Japonia
10.	Republika Południowej Afryki	21.	Hiszpania		
11.	Brazylia	22.	Włochy		

Źródło: „Rzeczpospolita” nr 290 (6063) z 12 grudnia 2001.

## 9.2. Znaczenie otoczenia biznesu dla inwestycji zagranicznych<sup>20</sup>

Mianem otoczenia biznesu określa się wszelkiego rodzaju instytucje, przedsiębiorstwa i organizacje, które w swojej statutowej działalności zajmują się promocją regionu, miasta, tworzeniem klimatu dla inwestycji zagranicznych, aktywizacją małych i średnich firm, inicjowaniem przedsiębiorczości, tworzeniem nowych form działalności gospodarczej, ale także wspieraniem finansowym projektów gospodarczych tworzących nowe miejsca pracy, przygotowujących ludzi do nowych warunków gospodarowania, kształcących kadrę – kierowniczą i szeregowych pracowników – niezbędną w reformującej się gospodarce, itp.

Przyjmując za kryterium podziału zakres spełnianych funkcji, instytucje określane mianem otoczenia biznesu można podzielić na:

1) instytucje publiczne i prywatne zajmujące się kształceniem, szkoleniem kadr, organizowaniem kursów, seminariów, konferencji, przekwalifikowaniem i podnoszeniem kwalifikacji, itp.,

2) instytucje, których podstawowym statutowym obowiązkiem jest promocja kraju, województwa, regionu lub miasta,

3) instytucje finansowe, wspierające biznes krajowy i zagraniczny. Banki, towarzystwa leasingowe, kasy zapomogowo-kredytowe, firmy ubezpieczeniowe niezbędne do normalnego funkcjonowania biznesu,

<sup>20</sup> Por. K. Budzowski, *Otoczenie biznesu w Krakowie* [w:] *Metropolitalne funkcje Krakowa*, pod red. naukową J. Purchli, MCK w Krakowie, Kraków 1998. s. 141-150.

4) organizacje regionalne, często *non profit*, które stawiają sobie za cel tworzenie nowych miejsc pracy, promowanie przedsiębiorczości, centra wspierania biznesu, inkubatory przedsiębiorczości itp. Wszystkie instytucje promocyjne, izby gospodarcze, fundacje, organizacje samorządowe środowisk gospodarczych są w pewnym zakresie miejscem doradztwa inwestycyjnego, konsultingu gospodarczego, prawnego, finansowego itp. Wielość instytucji, konkurencyjność między instytucjami winna sprzyjać podniesieniu poziomu świadczonych dla kontrahentów usług. W sposób naturalny poszczególne instytucje wyspecjalizują się w świadczeniu określonego typu usług na rzecz podmiotów krajowych i zagranicznych,

5) spółki prawa handlowego, przedsiębiorstwa państwowe i prywatne zajmujące się świadczeniem usług prawnych, ekonomicznych, finansowych, księgowych, menedżerskich, doбором pracowników, konsultingiem na rzecz krajowych i zagranicznych podmiotów podejmujących względnie działających w mieście i regionie. W ciągu ostatnich kilku lat zmieniła się struktura świadczonych usług. Na początku dekady lat dziewięćdziesiątych gros firm zajmowało się przekształceniami własnościowymi przedsiębiorstw państwowych, obecnie dominuje doradztwo prawne, finansowe, podatkowe oraz menedżerskie, w tym dobór kadr,

6) jednostki tworzone specjalnie w celu przyciągnięcia kapitału krajowego i zagranicznego typu specjalne strefy ekonomiczne, parki technologiczne, strefy wolnocłowe, strefy eksportowe, specjalne strefy produkcyjne, itp. W wielu regionach świata, także w Polsce tworzone są specjalne strefy ekonomiczne, w których dla inwestorów zagranicznych tworzone są specjalne, znacznie korzystniejsze warunki funkcjonowania,

7) o atrakcyjności inwestycyjnej określonego regionu decydują także takie czynniki jak: infrastruktura techniczna i telekomunikacyjna (w tym elektroenergetyczna, gazownicza, centralnego ogrzewania, wodnokanalizacyjna, drogowa, itp.), dostępność komunikacyjna (położenie na skrzyżowaniu szlaków komunikacyjnych; kolejowych, drogowych w tym autostradowych), chłonność rynku, w tym poziom życia i dochodów ludności, rynek pracy, atrakcyjność turystyczna, środowisko przyrodnicze.

Z badań przeprowadzonych w Polsce wynika, iż motywem podjęcia działalności gospodarczej w naszym kraju były takie czynniki jak: <sup>21</sup> podaż i koszty siły roboczej; elastyczność rynku pracy; dostęp-

---

<sup>21</sup> Raport Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych, PAIZ, Warszawa 2000.

ność surowców i energii, perspektywy członkostwa w Unii Europejskiej; swoboda transferu zysków, możliwość wycofania kapitału; gwarancje własności prywatnej, bezpieczeństwo prawne; infrastruktura transportowa, system bankowy, malejąca inflacja, poziom cen; optymistyczne prognozy dotyczące kształtowania się wzrostu gospodarczego, bilansu płatniczego, dochodu narodowego; wielkość i chłonność rynku; preferencje i ulgi podatkowe (tab. 9.3).

Tabela 9.3. Lista czynników decydujących o podjęciu inwestycji zagranicznej w Polsce

Czynniki decydujące o podjęciu działalności gospodarczej w Polsce przez inwestorów zagranicznych	Czynniki determinujące podjęcie inwestycji w określonym miejscu	Bardzo ważne czynniki w opinii inwestorów zagranicznych decydujące o lokalizacji spółki joint venture.
Koszt siły roboczej	Bliskość rynku zbytu	Związek polskiego partnera z regionem
Perspektywy wzrostu gospodarczego	Środki wspierające działalność gospodarczą	Korzystne położenie i połączenia komunikacyjne miejscowości
Wielkość polskiego rynku	Koszty robocizny	Duża podaż i niska cena siły roboczej
Podaż siły roboczej	Kwalifikacje siły roboczej	Możliwość przejścia wolnych obiektów produkcyjnych, magazynowych, biurowych,
Możliwość redukcji kosztów	Bliskość autostrady	Związki partnera zagranicznego z regionem
Gwarancja własności	Bliskość dostawców	Bliskość nowych rynków zbytu, także zagranicznych
Bezpieczeństwo prawne	Koszty energii	Chłonny rynek zbytu w regionie
Korzystne warunki działalności dla inwestorów	Usługi miejscowych banków	Brak konkurencji firm lokalnych
Możliwość transferu zysku	Wsparcie przez izby gospodarcze	Podaż, dostępność i niskie ceny surowców w regionie
Poziom cen	Dobry wizerunek miasta i regionu	Pozytywne doświadczenie spółek joint ventures działających w danym regionie

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, pod red. Z. Olesińskiego, PWE, Warszawa 1998, s. 41, P. Swianiewicz, W. Dziemianowicz, *Atrakcyjność inwestycyjna miast*, IlnGR, Warszawa 1998, s. 9, J. Bluszkowski, J. Garlicki, *Spółki z udziałem zagranicznym w środowisku lokalnym*, Fundacja F. Eberta, Warszawa 1996, s. 23.



Zdaniem Ministerstwa Gospodarki duży napływ kapitału zagranicznego do Polski, jaki miał miejsce pod koniec lat 90. (zwłaszcza w 1998 i 2000 roku) był wynikiem: stabilizacji politycznej, dobrego kształtowania się relacji makroekonomicznych w gospodarce polskiej, optymistycznymi perspektywami wzrostu PKB w najbliższym okresie, chłonności rynku, dostępności taniej a zarazem wykwalifikowanej siły roboczej oraz prowadzonymi negocjacjami w sprawie członkostwa w Unii Europejskiej.<sup>22</sup> Bliska perspektywa członkostwa w Unii Europejskiej zachęca międzynarodowe instytucje finansowe do udzielenia Polsce kolejnych transzy kredytowych na: rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, pomoc kredytową dla samorządów lokalnych, rozwój infrastruktury, modernizację rolnictwa, pomoc techniczną oraz wsparcie procesów restrukturyzacyjnych w gospodarce. Szacuje się, iż Bank Światowy, Bank Rozwoju Rady Europy, Europejski Bank Inwestycyjny, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju przeznaczą w latach 2003-2006 kilka miliardów euro na projekty i inwestycje związane z przystąpieniem i członkostwem Polski w Unii Europejskiej.

### 9.3. Inwestycje zagraniczne w Polsce

W 1976 roku stworzono pierwsze bardzo ograniczone warunki inwestowania kapitału zagranicznego w Polsce, wyłącznie osobom fizycznym na prowadzenie niektórych rodzajów działalności gospodarczej w dziedzinie drobnej wytwórczości.<sup>23</sup> Ustawowe gwarancje dla inwestorów zagranicznych stworzono dopiero w 1982 roku.<sup>24</sup> W latach osiemdziesiątych, w trybie ustawy z 1982, roku powstało w Polsce około 750 jednostek drobnej wytwórczości z udziałem kapitału zagranicznego przede wszystkim w pracochłonnych dziedzinach działalności gospodarczej takich jak: usługi, przemysł tekstylny, kosmetyczny, odzieżowy i w mniejszym stopniu w wytwarzaniu produktów chemicznych i wyrobów elektronicznych.

---

<sup>22</sup> Por. *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne i ich wpływ na obroty handlu zagranicznego*, Departament Analiz i Prognoz Ministerstwa Gospodarki, Warszawa 1999.

<sup>23</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 maja 1976 r. o wydawaniu zezwoleń zagranicznym osobom fizycznym na prowadzenie niektórych rodzajów działalności gospodarczej, Dz. U. nr 19 z 1976 r., poz. 123.

<sup>24</sup> Ustawa z dnia 6 lipca 1982 r., o zasadach prowadzenia na terytorium Polski działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości, Tekst jednolity, Dz. U. nr 27 z 1989 r., poz. 148 i nr 74 z 1989 r., poz. 442

Przyjęta przez Sejm w 1986 roku ustawa o zasadach działania spółek z udziałem zagranicznym<sup>25</sup> stworzyła możliwości ograniczonego (maksymalnie do 49% udziału we wspólnym przedsięwzięciu), dostępu inwestorów zagranicznych do uspołecznionego sektora gospodarki, to jest do przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczych. Ustawa ta z uwagi na jej dosyć restrykcyjny charakter (50% podatek dochodowy, konieczność odsprzedaży 15-25% dewiz uzyskanych z tytułu eksportu), nie wpłynęła na rozwój inwestycji zagranicznych w Polsce.

Istotny przełom w rozwoju inwestycji zagranicznych w Polsce przyniosła dopiero modyfikacja przepisów prawnych wprowadzona w życie z dniem 1 stycznia 1989 roku.<sup>26</sup> W myśl tych przepisów podmioty zagraniczne podejmujące działalność gospodarczą w Polsce uzyskały dwie zasadnicze gwarancje:

- 1) ochrony inwestorów zagranicznych, zgodnie z umowami międzynarodowymi o popieraniu i ochronie inwestycji,
- 2) niezmienności zasad opodatkowania i transferu zysku przez okres 1990-1995, nawet w przypadku zmiany w Polsce zasad opodatkowania podatkiem dochodowym.

Ustawa ta dawała podmiotom zagranicznym możliwość tworzenia spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i spółek akcyjnych, ze 100% udziałem podmiotu zagranicznego, przy czym minimalny udział partnera zagranicznego w spółce joint venture nie mógł być mniejszy niż 20%. Spółki joint ventures opodatkowane zostały w takim samym trybie, jak polskie osoby prawne. Minimalny wkład partnera zagranicznego do spółki określono na 50 000 USD. W celu zachęcenia inwestorów zagranicznych przewidziano: ulgi celne polegające na zwolnieniu z cła maszyn i urządzeń wnoszonych przez partnera zagranicznego jako aport do spółki oraz 3 letnie zwolnienie z podatku dochodowego bez względu na przedmiot działalności, z możliwością przedłużenia na kolejne trzy lata, jeśli działalność gospodarczą podejmowano w dziedzinach preferowanych przez państwo. Utworzona w 1988 r. Agencja do Spraw Inwestycji Zagranicznych w krótkim okresie czasu, oceniając wnioski typu *prefeasibility study*, wydała prawie 5 tysięcy

---

<sup>25</sup> Ustawa z dnia 23 kwietnia 1986 r., o spółkach z udziałem zagranicznym, Dz. U. nr 17 z 1986 r., poz. 80 wraz ze zmianami, Dz. U. nr 33 z 1987 r., poz. 181.

<sup>26</sup> Ustawa z dnia 23 grudnia 1988 r., o prowadzeniu działalności z udziałem podmiotów zagranicznych, Dz. U. nr 41 z 1988 r., poz. 325.

pozwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej w formie spółek joint ventures. Na początku lat 90. powstawały spółki joint ventures głównie z udziałem kapitału niemieckiego, amerykańskiego, szwedzkiego, holenderskiego, francuskiego, których kapitał zakładowy z reguły nie przekraczał 100 tysięcy USD.<sup>27</sup> Spółki typu joint ventures działały głównie: w handlu hurtowym i detalicznym, przetwórstwie owoców i warzyw, mięsa i innych produktów spożywczych, produkcji materiałów budowlanych, oraz w usługach transportowych, konsultingowych, reklamie i zarządzaniu.

Zdynamizowanie inwestycji zagranicznych w Polsce przyniosła dopiero Ustawa z 14 czerwca 1991 roku, która zliberalizowała tryb tworzenia i warunki funkcjonowania spółek z kapitałem zagranicznym,<sup>28</sup> stając się jednym z podstawowych aktów prawnych regulujących działalność inwestorów zagranicznych w Polsce.

Do końca lat osiemdziesiątych łączna wartość inwestycji zagranicznych w Polsce nie przekroczyła 100 milionów dolarów amerykańskich. W pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych wartość napływających do Polski inwestycji zagranicznych wskazywała na relatywnie niski poziom atrakcyjności inwestycyjnej naszego kraju. Dopiero w drugiej połowie dekady Polska stała się krajem atrakcyjnym dla inwestorów zagranicznych (tab. 9.4). Dostosowywanie przepisów prawa w dziedzinie inwestycji i ochrony inwestorów do standardów OECD i Unii Europejskiej było jednym z zasadniczych czynników determinujących atrakcyjność polskiego rynku dla inwestorów zagranicznych (*około 90 % inwestycji zagranicznych pochodzi z krajów należących do OECD*).

W pierwszej połowie dekady lat dziewięćdziesiątych w Polsce dominowały inwestycje o niewielkim kapitale początkowym, natomiast pod koniec lat dziewięćdziesiątych inwestycje prywatyzacyjne. W 1999 roku pięcioma największymi inwestorami zagranicznymi w Polsce były następujące firmy: francuska Vivendi (Elektrim S.A., Elektrim Telekomunikacja) o nakładach 1204 miliony dolarów, holenderska UPC (United PanEurope Communications – 1200 milionów dolarów inwestycji w media i rozrywkę), włoska UniCredito Italiano (1024 milionów dolarów – zakup 50,09% akcji Banku Pekao S.A.), międzynarodowo-

---

<sup>27</sup> *Firmy joint ventures w Polsce*, Informator PAIZ, Warszawa 1992, s.7-10.

<sup>28</sup> Ustawa z dnia 14 czerwca 1991 r., o spółkach z udziałem kapitału zagranicznego, Dz. U. nr 60 z 1991 r., poz. 253.

wa Eureka BV (601,4 miliona dolarów na zakup 20% kapitału akcyjnego PZU S.A.).

Tabela 9.4. Wartość inwestycji zagranicznych w Polsce w latach 1990-2005 (w mln USD)

Rok	Stan na koniec roku w mln USD
1990	205
1991	324
1992	1 408
1993	2 828
1994	4 321
1995	6 832
1996	14 027
1997	17 705
1998	27 280
1999	35 171
2000	49 392
2001	56 900
2002*	63 400
2003*	70 400
2004*	77 900
2005*	85 900

\* - prognoza

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Gazeta Wyborcza” nr 86 (3690) z 11.04.2001, *The Economist Intelligence Unit*, „Rzeczpospolita” nr 57 (6134) z 8.03.2002, „Gazeta Wyborcza” nr 83 (3991) z 9.04.2002.

W 2000 roku duży napływ inwestycji zagranicznych o łącznej wartości 10,6 miliarda dolarów związany był przede wszystkim z prywatyzacją i sprzedażą części akcji Telekomunikacji Polskiej S.A., za które francuska firma France Telecom zapłaciła ponad 3,1 miliarda dolarów (stając się zarazem największym inwestorem zagranicznym w Polsce). Kolejnymi dużymi inwestorami były takie firmy jak: amerykański Citibank (ponad jeden miliard dolarów na zakup akcji Banku Handlowego S.A.), szwedzki Vattenfall (440 milionów inwestycji w Elektrociepłownię Warszawskie) oraz Bank Austria (inwestycje za 392 miliony dolarów w akcje PBK S.A.). Jak wynika z informacji Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych w 2000 roku pojawiło się aż 127 nowych

inwestorów, a liczba przedsiębiorstw, które zainwestowały w Polsce ponad jeden milion dolarów wynosi 885 firm.

Zdaniem ekspertów, wzrost PKB na poziomie 5-6% w stosunku rocznym wymagać będzie napływu do Polski inwestycji zagranicznych w wysokości przynajmniej 10 miliardów dolarów rocznie. Tymczasem w 2001 roku, po raz pierwszy od początku lat 90., obniżyła się wartość inwestycji zagranicznych w Polsce do poziomu 7 miliardów dolarów.<sup>29</sup> Prognozy na następne lata także zakładają mniejszy od potrzebnego, bo kształtujący się na poziomie 6-7,5 miliardów dolarów, napływ inwestycji zagranicznych do Polski. Bez wpływów z prywatyzacji oraz rozbudowanego, zgodnego z przepisami WTO i Unii Europejskiej, systemu zachęt inwestycyjnych (szkolenie pracowników, nakłady na infrastrukturę techniczną, transportową, itp.), uzyskanie 10 miliardów USD inwestycji zagranicznych może być bardzo trudne.

W 2001 roku, największe zainteresowanie polskim rynkiem wykazywały przedsiębiorstwa działające w Unii Europejskiej. Wartość inwestycji zagranicznych szacowana była w 2001 roku na 7,2-7,6 miliarda USD, z czego aż 82,0% stanowiły inwestycje pochodzące z krajów Unii Europejskiej. Najwięcej – bo około 2,5 miliarda – stanowiły nakłady firm francuskich (*inwestujących w produkcję materiałów budowlanych, telekomunikację, handel hurtowy i detaliczny*) oraz niemieckich (*inwestycje wartości około 1,4 miliarda USD, głównie w sferze elektroniki, budownictwa i sektora finansowego*).

Według badań ankietowych przeprowadzonych przez Państwową Agencję Inwestycji Zagranicznych wynika, że w 2001 roku w Polsce zainwestowało 103 nowych inwestorów zagranicznych, (wśród nich 23 z RFN, 19 z Francji, 15 z Holandii, 11 z USA), a podstawowy kapitał inwestowany w Polsce pochodzi od firm obecnych już w naszym kraju i reinwestujących swoje zyski.<sup>30</sup>

W 2002 roku największymi inwestorami zagranicznymi w Polsce były następujące firmy: belgijski KBC (442 mln USD w dziedzinie ubezpieczeń i bankowości), Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju

---

<sup>29</sup> Według raportu UNCTAD wartość zagranicznych inwestycji w Polsce przekroczyła w 2001 roku kwotę 8,3 miliarda dolarów. „Rzeczpospolita” nr 154 (6231) z 4.07.2002.

<sup>30</sup> „Gazeta Wyborcza” nr 83 (3991) z 9.04.2002.

(240 mln USD), holenderska ITI Group NV 9150 mln USD), Credit Agricole (146,8 mln USD), GlaxoSmithKline (139,5 mln USD). Wartość inwestycji zagranicznych w 2002 roku wyniesie około 7,0 miliardów USD. W rezultacie kolejnych inwestycji, na liście inwestorów, którzy zainwestowali co najmniej 1 mln USD znalazło się 920 firm z 35 krajów świata.<sup>31</sup>

W 2003 roku przewiduje się, iż wartość inwestycji zagranicznych powinna być wyższa niż w 2002 roku i przekroczyć poziom 7,5 miliardów USD, mimo iż nie przewiduje się większych wpływów z prywatyzacji (poza Rafinerią Gdańską i ewentualnie holdingiem Polskie Huty Stali). Inwestycje w przemyśle motoryzacyjnym powinny przekroczyć około 1miliard USD. Duże inwestycje będą miały miejsce w przemyśle farmaceutycznym, sektorze bankowym, podobnie jak inwestycje offsetowe związane z realizacją kontraktu na dostawę samolotu wielozadaniowego dla polskiego wojska.

Tabela 9.5. Najwięksi inwestorzy zagraniczni w Polsce w latach 1995-2001 (w mln USD)

Wyszczególnienie	1995	1997	1999	2000	2001
Francja	900	1 616,4	3 854,7	7 901,0	10 220,8
USA	966	3 981,8	5 152,9	7 350,3	7 806,0
RFN	1 524	2 104,9	6 077,3	5 903,7	7 138,3
Holandia	952	1 213,6	3 233,2	4 224,9	4 584,6
Włochy	1 224	1 634,9	3 208,0	3 417,6	3 501,4
Wielka Brytania	509	1 002,0	2 068,0	2 181,1	2 667,0
Przedsiębiorstwa międzynarodowe	1 493	1 654,0	2 589,3	2 296,7	2 465,7
Szwecja	361	565,8	789,2	2 027,9	2 312,1
Korea	185	1 077,8	1 616,3	1 614,4	1 618,7
Rosja	20	20,0	1 112,2	1 286,4	1 286,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl) z 26.11.2001, *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, pod red. B. Durki, IKC HZ Warszawa 2000, s. 87-89, „Gazeta Wyborcza” nr 121.4029 z 25-26.05.2002, „Rzeczpospolita” nr 157 (5017) z 7.07.1998.

<sup>31</sup> *Inwestycje zagraniczne. Przepływa kapitał francuski*, „Gazeta Prawna” nr 204 (809) z 21.10.2002.

Jak wynika z danych Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych, większość bo około 68% firm zagranicznych inwestuje w przedsięwzięcia od podstaw, 32% to inne formy typu przejęcia lub fuzje. Firmy zagraniczne inwestowały przede wszystkim w przedsięwzięcia produkcyjne, które stanowiły na koniec 2000 roku, 42,5% wartości skumulowanej inwestycji bezpośrednich inwestycji zagranicznych; (w tym produkcję sprzętu transportowego – 11,3 %; artykułów spożywczych, napojów, tytoniu – 10,8%; wyrobów z surowców niemetalicznych – 6,1%; urządzenia elektryczne i optyczne – 3,4%; papier i poligrafie – 3,2%) pośrednictwo finansowe (22,7%), transport, gospodarkę magazynową i łączność (12,2%, handel hurtowy i detaliczny oraz naprawy<sup>32</sup> (8,7%), budownictwo (5,5%) itp.

Cechą charakterystyczną inwestycji zagranicznych w Polsce jest wzrastająca koncentracja w pewnych regionach kraju. Ponad 76% inwestycji zagranicznych w Polsce skoncentrowanych jest w 7 następujących województwach: mazowieckie, śląskie, wielkopolskie, dolnośląskie, pomorskie, małopolskie, łódzkie.

Polska uczestniczy w pracach wielu międzynarodowych organizacji gospodarczych, które wspierają rozwój inwestycji zagranicznych. (por. tabela 9.6) Z tytułu przynależności do tego typu organizacji Polska płaci roczne składki członkowskie szacowane na około 4 miliony USD.<sup>33</sup>

Udział w pracach międzynarodowych organizacji gospodarczych zwiększa wiarygodność danego kraju jako partnera gospodarczego, czyniąc go tym samym atrakcyjnym rynkiem dla inwestorów zagranicznych, stwarza także możliwość uzyskania środków na rozbudowę i modernizację gospodarki. Bank Światowy udzielił Polsce około 5,3 miliarda USD kredytów na rozbudowę infrastruktury, modernizację górnictwa węgla kamiennego, restrukturyzację zatrudnienia w dużych przedsiębiorstwach państwowych. Także środki pozyskane z Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju (na warunkach znacznie korzystniejszych niż kredyty bankowe), umożliwiły realizację inwestycji w dziedzinach o niższej rentowności lub sfinansowanie pomocy technicznej dla polskich przedsiębiorstw i instytucji.

---

<sup>32</sup> Według badań przeprowadzonych przez firmę badającą handel detaliczny Company Assistance (CAL), w Polsce w 2005 r. będzie około 200-220 hipermarketów oraz ponad tysiąc supermarketów (w 2001 r. działało 850 tego typu obiektów). „Rzeczpospolita” nr 57 (6134) z 8.03.2002.

<sup>33</sup> For *Inwestycje, konsultacje, prestiż i czysty kapitał*, „Rzeczpospolita” nr 176 (5949) z 30.07.2001.

Tabela 9.6. Udział Polski w większych organizacjach międzynarodowych

Organizacja	Rodzaj zobowiązania	Kwota w mln
ONZ (w tym FAO 200 tys. USD)	Składka*	2,7 USD
Europejska Organizacja Podatkowa	Składka*	0,05 EUR
Światowa Organizacja Handlu	Składka*	0,95 CHF
OECD	I część budżetu (działalność podstawowa) II część budżetu (programy)	4,422 FRF 1,030 FRF
Bank Rozwoju Rady Europy	Składka na porozumienie częściowe*	0,039 EUR
Międzynarodowy bank Odbudowy i Rozwoju (Bank Światowy)	1. Kapitał wpłacony 2. Kapitał do wpłacenia na żądanie	80 USD 1236 USD
Wielostronna Agencja Gwarancji Inwestycji	1. Kapitał wpłacony wraz z weksłami 2. Kapitał do wpłacenia na żądanie	1,7 USD 6,6 USD
Międzynarodowa Korporacja Finansowa	Udział (kapitał wpłacony)	7,2 USD
Międzynarodowy Fundusz Walutowy	1. Kapitał wpłacony 2. Rachunek MFW w zł w NBP	249 SDR** 1 120 SDR**
Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju	1. Kapitał wpłacony 2. Kapitał do wpłacenia na żądanie	45 EUR 211 EUR
Bank Rozwoju Rady Europy	1. Kapitał wpłacony z uwzględnieniem przesunięcia z rezerw 2. Kapitał do wpłacenia na żądanie	9 EUR 68 EUR
Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW)	Darowizna na rzecz HIPC (inicjatywa oddłużeniowa dla najbiedniejszych krajów świata)	5 PLN

\* za 2001 rok, \*\* 1 SDR = 1,26019 USD

Źródło: opracowanie własne na podstawie: „Rzeczpospolita” nr 176 (5949) z 30.07.2001, także [www.rp.pl/ekonomia](http://www.rp.pl/ekonomia)

#### 9.4. Polskie inwestycje za granicą<sup>34</sup>

W latach dziewięćdziesiątych coraz częściej pojawiały się polskie inwestycje za granicą. Stosunkowo niewielkie rozmiary polskich inwestycji za granicą wynikają przede wszystkim z: braku wolnego kapitału, dużej atrakcyjności polskiego rynku, wysokiej efektywności inwestycji i względnie dobrej koniunktury na polskim rynku. Przez znaczną część dekady lat 90. barierą dla polskich inwestycji za granicą były przepisy polskiego prawa dewizowego ograniczające możliwości in-

<sup>34</sup> B. Żulawik, *Polskie inwestycje za granicą. Kowalski na Wall Street. Poza krajem inwestują przede wszystkim rząd, NBP i banki*, „Gazeta Bankowa” nr 45(472) z 9.11. 1997.



westowania za granicą przez działające na polskim rynku podmioty gospodarujące, fundusze powiernicze i towarzystwa ubezpieczeniowe. Banki komercyjne i NBP mogły inwestować w niektórych krajach świata, tylko w określone papiery wartościowe (przede wszystkim w papiery emitowane przez skarb państwa lub bank centralny krajów OECD). Cechą charakterystyczną polskich inwestycji portfelowych za granicą w latach 90. była dominacja inwestycji banków komercyjnych i NBP. (tab. 9.7) Polskie inwestycje za granicą, bezpośrednie i portfelowe były znacznie mniejsze w stosunku do BIZ realizowanych w naszym kraju. Polska przez całą dekadę była netto importerem inwestycji. Na polskie inwestycje portfelowe składały się zagraniczne papiery banków dewizowych oraz 30 letnie obligacje rządu USA stanowiące zabezpieczenie umowy z Klubem Londyńskim. Polskie zasoby na rachunkach bieżących oraz lokatach w bankach zagranicznych należały przede wszystkim do banków komercyjnych i w mniejszym stopniu do NBP i innych instytucji i przedsiębiorstw.

Tabela 9.7. Polskie inwestycje za granicą w latach 1997-2000

Wyszczególnienie	1997	1998	1999	2000
Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą	36	163	123	123
Polskie inwestycje portfelowe za granicą (aktywa) (saldo)	815	180	12	272
1) Udziałowe	56	42	173	23
2) Dłużne	759	138	185	293
Pozostałe inwestycje (saldo)	185	4 431	409	3 205
Polskie należności za granicą (aktywa)	921	2 247	2 691	2 877
1) Kredyty udzielone powyżej 1 roku wykorzystanie	227	260	198	171
2) Kredyty udzielone do 1 roku wykorzystanie	189	147	53	172
Inne należności (saldo)	779	2 345	2 693	3 028
1) Gotówka, rachunki bieżące i lokaty	825	2 294	2 713	3 046
2) Pozostałe należności	46	51	20	18

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rocznik statystyczny 1999, GUS Warszawa 1999, s. 482, Rocznik statystyczny 2001, GUS Warszawa 2001, s. 477.

W strukturze geograficznej polskich inwestycji za granicą dominował eksport do krajów rozwiniętych gospodarczo. W drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych do ciekawszych polskich inwestycji bezpośrednich należy zaliczyć eksploatację złóż rud miedzi i kobaltu w Demokratycznej Republice Konga (Zair) prowadzoną przez KGHM Polska Miedź. Kombinat ten zamierzał uruchomić w Kongu zakład przetwarzania rudy miedzi, natomiast na Kubie, wspólnie z kubańskim przedsiębiorstwem utworzyć joint venture do eksploatacji kubańskich złóż niklu.

Struktura polskich inwestycji zagranicznych nie zmieniła się także w drugiej połowie lat 90. W dalszym ciągu w strukturze inwestycji dominowały inwestycje portfelowe polskiego sektora bankowego. Ograniczenie restrykcyjności polskiego prawa dewizowego w 1997 roku, stworzyło możliwość zakupu emitowanych w krajach OECD papierów wartościowych, takich jak akcje i obligacje. Zakup zagranicznych papierów wartościowych stał się możliwy na podstawie ogólnego zezwolenia dewizowego, jednak tylko za pośrednictwem uprawnionego biura maklerskiego. Licencję na pośrednictwo w obrocie zagranicznymi papierami wartościowymi wydawała Komisja Papierów Wartościowych i Giełd w porozumieniu z Ministerstwem Finansów i Narodowym Bankiem Polskim. Pierwsze zlecenia na zakup za granicą akcji i obligacji miały miejsce w listopadzie 1998 roku. W 1999 roku, w rezultacie kolejnej liberalizacji polskiego prawa dewizowego, zniesiono obowiązek informowania NBP o planowanych zakupach zagranicznych akcji i obligacji. Dla dużych inwestorów stworzone zostały możliwości znacznego zdywersyfikowania posiadanego portfela. Koszty operacji giełdowych, wymagana wielkość transakcji na renomowanych giełdach finansowych, spowodowały, iż w obrocie zagranicznymi papierami wartościowymi uczestniczyły tylko duże przedsiębiorstwa i instytucje finansowe.

Nowelizacja prawa dewizowego w 2002 roku<sup>35</sup> stwarza możliwości znacznego zdynamizowania polskich inwestycji bezpośrednich i portfelowych za granicą. W ramach ogólnych zezwoleń dewizowych<sup>36</sup> rezydenci mogą:

1) przekazywać, za pośrednictwem uprawnionych banków, krajowe lub zagraniczne środki płatnicze z przeznaczeniem na podjęcie lub rozszerzenie działalności gospodarczej w krajach, z którymi Polską wiąży umowy o wzajemnym popieraniu i ochronie inwestycji (kraje BIT),

2) nabywać w krajach BIT nieruchomości (*o ile ich cena nie przekracza w każdym przypadku równowartości 50 tysięcy euro*), oraz prawa na takich nieruchomościach na potrzeby działalności gospodarczej, podejmowanej lub prowadzonej w tych krajach,

3) nabywać udziały i akcje w spółkach mających siedzibę w krajach BIT, a także obejmować udziały i akcje w takich spółkach,

---

<sup>35</sup> Ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. Prawo dewizowe, Dz. U. nr 141, poz. 1178.

<sup>36</sup> Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 3 września 2002 r. w sprawie ogólnych zezwoleń dewizowych, Dz. U. nr 154, poz. 1273.

4) nabywać jednostki uczestnictwa w funduszach zbiorowego inwestowania, mających siedzibę w krajach BIT,

5) nabywać dłużne papiery wartościowe, o rocznym lub dłuższym terminie wykupu, wyemitowanych bądź wystawionych przez nierezydentów z krajów BIT,

6) za krajowe lub zagraniczne środki płatnicze wywiezione z kraju lub uzyskane za granicą z tytułów niezwiązanych z działalnością gospodarczą, nabywać w czasie pobytu w krajach trzecich walut obcych będących prawnym środkiem płatniczym w tych krajach,

7) zbywać za granicą w krajach trzecich papiery wartościowe (z wyjątkiem papierów wartościowych dłużnych o terminie wykupu krótszym niż rok) oraz jednostek uczestnictwa w funduszach zbiorowego inwestowania,

8) otwierać za granicą rachunków w bankach i oddziałach banków mających siedzibę w krajach BIT, w przypadku zakupu w krajach BIT: nieruchomości, udziałów, akcji, jednostek uczestnictwa w funduszach zbiorowego inwestowania i dłużnych papierów wartościowych lub w przypadku sprzedaży papierów wartościowych i jednostek uczestnictwa w funduszach zbiorowego inwestowania,

9) wywozić lub wysłać za granicę krajowe lub zagraniczne środki płatnicze, o wartości przekraczającej łącznie równowartość 10 tysięcy euro, wypłaconych z rachunku bankowego lub nabytych od banku za środki zgromadzone na rachunku bankowym,

10) prowadząc działalność gospodarczą w zakresie przetwórstwa i obrotu metalami szlachetnymi, wywozić za granicę złoto dewizowe lub platyny dewizowej w związku z tą działalnością (*na podstawie zaświadczenia o wpisie do ewidencji lub wyciągu z rejestru przedsiębiorców*),

11) dokonywać w kraju między rezydentami rozliczeń w walutach obcych,

12) dokonywać w kraju wpłat w walutach obcych na rachunki bankowe pracowników z tytułu wynagrodzenia za pracę za granicą lub z tytułu podróży służbowej itp.,

13) spółki, mające siedzibę w kraju, zgodnie z obowiązującym prawem dewizowym, będą mogły zaciągać, względnie udzielać, pożyczki lub kredyty (*o terminie spłaty połowy kredytu lub kwoty pożyczki przed upływem roku od dnia zawarcia umowy*) od nierezydentów z krajów trzecich, posiadających w tych spółkach udziały lub akcje w liczbie dającej im co najmniej 10% głosów na zgromadzeniu wspólników.

Wzrost gospodarczy, poprawa kondycji ekonomiczno-finansowej firm, dostosowanie polskiego prawa w dziedzinie inwestycji zagranicznych do standardów OECD, Unii Europejskiej, ochrona interesów inwestora, zagwarantowanie bezpieczeństwa inwestycji, podpisanie umów o unikaniu podwójnego opodatkowania tworzą niezbędne przesłanki dla zdynamizowania polskich inwestycji za granicą.

### 9.5. Rachunek inwestycji zagranicznych

W dyskusji nad inwestycjami zagranicznymi podnosi się także negatywne skutki napływu kapitału zagranicznego takie jak: dążenie do maksymalizacji zysków w kraju przyjmującym; ograniczenie suwerenności i kontrola gospodarki kraju inwestowania; narzucenie własnego modelu gospodarowania; zagrożenie dla początkujących gałęzi kraju przyjmującego kapitał; możliwość powstania deficytu bilansu płatniczego poprzez transfer zysków i transfer kapitału na rzecz jednostki macierzystej; stosowanie tak zwanych międzynarodowych cen transferowych, (*international transfer pricing – przemieszczanie zysków między krajami, zawyżanie/zaniżanie cen, zawyżanie/zaniżanie odsetek, należności licencyjnych itp.*); sprowadzanie przestarzałych technologii i niebezpiecznej produkcji.

Inwestycje zagraniczne wpływają na restrukturyzację gospodarki, efektywność produkcji, bilans handlowy i płatniczy. Obiektywny rachunek ekonomiczny musi uwzględniać wszystkie uwarunkowania ekonomiczne, społeczne, polityczne związane z napływem do kraju kapitału zagranicznego.<sup>37</sup> Napływ inwestycji zagranicznych był jed-

---

<sup>37</sup> Por. Gorynia M., Wolniak R., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce – zachowania inwestorów zagranicznych i zachowania przedsiębiorstw krajowych* [w:] *Przedsiębiorstwo a internacjonalizacja działalności gospodarczej*, Zeszyty Naukowe AE w Poznaniu, nr 278, Poznań 2000, *Bepośrednie inwestycje zagraniczne*, Raport nr 18, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy RM, Warszawa 1997, E. Mączyńska, M. Zawadzki, *Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym w Polsce. Badania na podstawie listy 500*, Październik 1998, *Bepośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce – szanse i zagrożenia ich pozyskiwania*, „BOSS Informacje Ekonomiczne” nr 7 z 1999, *Bepośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, IKC HZ, Warszawa 1999, J. Żarnowiecka, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarkę Polskę*, AE w Krakowie, Kraków 2001, (maszynopis), Meissner M., *Strach przed prywatnym*, „Życie Gospodarcze” nr 5 z 1998, P. Drucker, *Niebezpieczne joint ventures*, „Zarządzanie” nr 2 z 1997, M. Perczyński, *Szanse i zagrożenia na drodze do Unii Europejskiej*, Elipsa, Warszawa 1997, A. Karpiński, *Unia Europejska – Polska. Dylematy przyszłości*, Elipsa, Warszawa 1998.

nym z podstawowych czynników zwiększających konkurencyjność gospodarki i możliwości eksportowe. Kraje Europy Środkowej muszą się jednak liczyć z różnego rodzaju działaniami konkurentów na rynku inwestycji zagranicznych.<sup>38</sup>

Ponad dziesięcioletni okres działalności przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, relatywnie duży napływ kapitału zagranicznego wskazują, iż inwestycje zagraniczne przyczyniły się do:

1) poprawy konkurencyjności gospodarki, złagodzenia niedoboru kapitałów rodzimych, dopływu nowoczesnej techniki, technologii i organizacji produkcji, modernizacji infrastruktury produkcyjnej,

2) wzrostu wolumenu eksportu (*spółki z kapitałem zagranicznym wykazują silniejszą orientację proeksportową niż podmioty z kapitałem – wyłącznie polskim.*<sup>39</sup> *Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego posiadają większą skłonność do eksportu niż firmy tylko z kapitałem krajowym. Firmy z udziałem kapitału zagranicznego stanowią około 10,6% przedsiębiorstw przynoszą jednak około 55% wpływów z eksportu. Około 60% obrotów z krajami UE realizują firmy z kapitałem zagranicznym*),

3) restrukturyzacji i demonopolizacji gospodarki, transferu nowoczesnej technologii do restrukturyzowanych lub budowanych przez inwestorów zagranicznych zakładów produkcyjnych. (*Inwestorzy zagraniczni wprowadzili na rynku wiele nowych rodzajów usług, wypożyczalnie samochodów, usługi kurierskie*),

4) wykorzystanie wolnej siły roboczej, stworzenia nowych miejsc pracy, wzrostu kwalifikacji pracowników, wzrostu przeciętnej wydajności pracy, (*Jedno miejsce pracy powstałe w wyniku inwestycji zagranicznych generuje średnio cztery nowe miejsca pracy w ich otoczeniu, głównie w firmach kooperujących i usługach. W latach 1995-2001 liczba pracujących w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego zwiększyła się z 495 tys. do 980 tys. osób*),<sup>40</sup>

---

<sup>38</sup> W Bielsku-Białej miała powstać fabryka silników wysokoprężnych Iveco. Władze włoskie nie chcąc dopuścić do przeniesienia zakładów z Foggii na południu Włoch do Bielska-Białej, dofinansowały zakłady Iveco w Foggii w wysokości 35,76 % kosztów nowej inwestycji. Także Toyota uzyskała od władz Francji (dofinansowanie prawie 8,0% kosztów inwestycji) kilkadziesiąt milionów euro na budowę fabryki małych aut Yaris w Valenciennes w zamian za porzucenie planów rozbudowy zakładów w Wielkiej Brytanii. „Rzeczpospolita” nr 32 (6109) z 7.02.2002.

<sup>39</sup> „Gazeta Prawna” nr 169 (774) z 2.09.2002.

<sup>40</sup> Tamże.

5) powstania ośrodków i centrów szkoleniowych dla kadry zarządzającej i pracowników, transferu know how w dziedzinie podnoszenia kwalifikacji pracowniczych, systemów wynagrodzeń,

6) złagodzenia deficytu krajowego na kapitał,

7) „efektu kuli śniegowej”. Wejście na rynek krajowy dużego, liczącego się w branży inwestora spowodowało wejście wielu drobniejszych inwestorów powiązanych kapitałowo, kooperacyjnie z inwestorem wiodącym,

8) przyspieszenia rozwoju regionu, w którym zainwestował kapitał zagraniczny,

9) udostępnienia przez inwestora własnego rynku zbytu, wprowadzenie polskiego produktu na rynek zagraniczny,

10) poprawy *terms of trade*, a poprzez rozwój nowoczesnego eksportu poprawy bilansu handlowego i płatniczego,

11) przyspieszenia procesu dostosowania gospodarki do standardów unijnych, adaptacji rozwiązań organizacyjnych i prawnych stosowanych w krajach, z których pochodzi kapitał zagraniczny.

Z drugiej jednak strony napływ kapitału zagranicznego może prowadzić do powstania takich negatywnych zjawisk jak:

1) powstanie dużych napięć w bilansie handlowym, z uwagi na nadmierną skłonność do importu firm z kapitałem zagranicznym. Spółki z kapitałem zagranicznym przejawiają dużą chłonność importową co powoduje, iż ich bilans handlowy jest często ujemny.<sup>41</sup> (*Wielu autorów przyjmuje, iż deficyt ten ma charakter trwały i strukturalny. Inwestycje zagraniczne o wartości 1 miliarda USD generują przyrost importu o około 500 mln USD. (60-62% ujemnego salda bilansu handlowego stanowi deficyt w obrotach z zagranicą firm z udziałem kapitału zagranicznego)*),

2) petryfikacja istniejącej struktury gospodarki, wzrost bezrobocia związany z restrukturyzacją zatrudnienia w prywatyzowanych zakładach po upływie okresu ochronnego. Po wejściu inwestora zagranicznego obniżane są zwykle koszty płac, zmieniające się zakładowe systemy płacowe. Oszczędności osiągane są za pomocą redukcji zatrudnienia. Wysokie wymagania odnośnie kwalifikacji, znajomości języków nie znajdują właściwej rekompensaty w formie płac,

---

<sup>41</sup> Tamże.

3) niewielka skłonność do wdrażania postępu naukowo-technicznego, preferowanie własnych rozwiązań naukowych i technicznych kosztem krajowego zaplecza naukowo-badawczego itp.,

4) niewywiązywania się z przyjętych na siebie zobowiązań,

5) niedostosowanie struktury prowadzonych inwestycji do potrzeb krajowych,

6) zagrożenie dla początkujących gałęzi kraju przyjmującego kapitał. Wejście dużego inwestora do danej branży stanowi zagrożenie dla egzystencji producenta krajowego i firm z nim kooperujących,

7) konflikty na tle narodowościowym,

8) upadek krajowych biur konstrukcyjnych, ośrodków naukowo-badawczych, ośrodków wdrożeniowych itp. W wielu przypadkach wielkie korporacje nie wydają pieniędzy na badania i rozwój w kraju inwestowania. Spadek innowacyjności gospodarki mierzonej wielkością nakładów na lokalną działalność badawczo-rozwojową i związaną z nią autonomiczność rozwoju,<sup>42</sup>

9) ograniczanie się do budowy montowni, sprowadzania z zagranicy wysoko przetworzonych kompletnych zespołów i elementów produkcyjnych,

10) wejście firmy hurtowych, sieci hipermarketów, co prowadzi do upadku wiele małych i średnich firm handlowych, hurtowni, itp.,

11) strategia unikania płacenia podatków dochodowych poprzez przerzucanie kosztów między krajami, transfer zysków za granicę stosowanie „międzynarodowych cen transferowych (*international transfer pricing*)”, przemieszczanie zysków między krajami, zawyżanie/zaniżanie cen, zawyżanie/zaniżanie odsetek, oraz należności licencyjnych itp.,

12) rozwój produkcji uciążliwej dla środowiska. Przenoszenie do kraju przestarzałych gałęzi i branż, sprowadzanie przestarzałych technologii i niebezpiecznej produkcji.

13) rozwijanie produkcji wyłącznie na rynek krajowy Przenoszenie prostych procesów technologicznych,

14) Utraty charakteru narodowego gospodarki, ograniczenie suwerenności, możliwość kontroli gospodarki kraju inwestowania w przypadku zdominowania przez kapitał zagraniczny strategicznych sektorów.

---

<sup>42</sup> „Rzeczpospolita”, nr 228(6001) z 29-30.09.2001.

*W latach 1993-2002 powstało w Polsce wiele banków z przewagą kapitału zagranicznego. W 1993 roku było w naszym kraju 10 banków z przewagą kapitału zagranicznego obecnie (w drugiej połowie 2002 roku) jest ich już około pięćdziesięciu,*<sup>43</sup>

15) wymuszanie na społecznościach lokalnych specjalnego traktowania np., zwolnień z opłat lokalnych, nieodpłatnego udostępniania działek, budowę dróg i infrastruktury technicznej dla potrzeb inwestora, który warunkuje wejście kapitałowe spełnieniem na jego rzecz wielu czynności.

Rachunek ekonomiczny przemawia za tworzeniem warunków dla inwestorów zagranicznych. Nie wyklucza to jednak konieczności wyeliminowania istniejących w niektórych dziedzinach patologii, nadużyć, ograniczenia istniejących zagrożeń.

Rozwój gospodarczy, wzrost PKB, członkostwo w OECD, zakończenie procesu negocjacji akcesyjnych z Unią Europejską, wzrost wartości złotówki, stałe systematyczne obniżanie wskaźnika inflacji, tworzenie jednakowych warunków dla funkcjonowania podmiotów krajowych i zagranicznych determinują atrakcyjność Polski dla inwestorów zagranicznych.<sup>44</sup>

Kilkadziesiąt tysięcy spółek z udziałem kapitału zagranicznego, stanowiących kilkanaście procent ogólnej liczby podmiotów działających w gospodarce narodowej świadczą, że Polska stała się atrakcyjnym dla kapitału zagranicznego miejscem inwestowania. Badania ankietowe przeprowadzone wśród inwestorów zagranicznych wskazują, że klimat inwestycyjny w Polsce jest dobry.<sup>45</sup>

---

<sup>43</sup> *Nadzór z zagranicy*, „Rzeczpospolita” nr 254(6331) z 30.10.2002.

<sup>44</sup> Por. K. Budzowski, *Inwestycje zagraniczne w województwie krakowskim* [w:] *Wybrane problemy handlu międzynarodowego 1997*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydy-musa, AE w Krakowie, Kraków 1997.

<sup>45</sup> Por. A. Kowalik, *Klimat jest dobry*, „Rzeczpospolita” nr 240(5100) z 13.10.1998.



## Literatura

1. *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, IKC HZ, Warszawa 1999.
2. *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, pod red. Z. Olesińskiego, PWE, Warszawa 1998.
3. Dziemianowicz W., *Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce*, Wydawnictwo Europejskiego Instytutu Rozwoju regionalnego i Lokalnego, Warszawa 1997.
4. Gorynia M., Wolniak R., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce – zachowania inwestorów zagranicznych i zachowania przedsiębiorstw krajowych* [w:] *Przedsiębiorstwo a internacjonalizacja działalności gospodarczej*, Zeszyty Naukowe AE w Poznaniu nr 278, Poznań 2000.
5. *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, pod red. B. Durki, IKC HZ Warszawa 2001.
6. Nowakowski K., *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, Wydawnictwo Key – Text, Warszawa 2000.
7. *Raport Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych*, PAIZ, Warszawa 2000.
8. Rymarczyk J., *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa, 1996.
9. Starzyk K., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a handel zagraniczny Polski* [w:] *Wybrane problemy handlu międzynarodowego*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, AE w Krakowie, Kraków 1997.
10. Swianiewicz P., Dziemianowicz W., *Atrakcyjność inwestycyjna miast*, IBnGR, Warszawa 1998.
11. *Wpływ inwestycji zagranicznych na gospodarkę Polski*, pod red. M. Bąka i P. Kulawczyka, Warszawa 1997.
12. Żarnowiecka J., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarkę Polską*, AE w Krakowie, Kraków 2001, (maszynopis).
13. Żuławik B., *Polskie inwestycje za granicą. Kowalski na Wall Street. Poza krajem inwestują przede wszystkim rząd, NBP i banki*, „Gazeta Bankowa” nr 45(472) z 9.11.1997.

## **Polski handel zagraniczny w latach dziewięćdziesiątych**

### **10.1. Podstawowe kierunki rozwoju w latach dziewięćdziesiątych**

Lata dziewięćdziesiąte to okres transformacji systemowej. W sferze handlu zagranicznego proces reform polegał między innymi na wprowadzeniu:

- 1) nowego prawa celnego i taryfy celnej,
- 2) swobody kształtowania cen przez podmioty gospodarujące, ograniczeniu do niezbędnego minimum ilości towarów, których ceny ustalane są przez państwo,

- 3) nowej polityki kursowej opartej początkowo na tak zwanym „kursie kotwicowym”, którego celem miało być ustabilizowanie polskiego pieniądza. W ciągu dekady lat dziewięćdziesiątych kurs złotego był kursem: centralnym – ustalonym przez NBP, „pełzającym”, ale także referencyjnym, który miał określone dopuszczalne pasmo odchyleń od ustalonego kursu. Od kwietnia 2000 roku kurs polskiej waluty jest kursem płynnym, którego poziom zależy od podaży i popytu na określone waluty,

- 4) nowego liberalnego prawa dewizowego i waluty wymiennej wewnętrznie. 1 czerwca 1995 roku oficjalnie przywrócono wymiennalność złotówki według standardów określonych w artykule VIII MFW. Pod koniec lat 90., złotówka stała się walutą zewnętrze wymienną,

- 5) liberalnych warunków działania w handlu zagranicznym. Zniesiony został monopol państwa w handlu zagranicznym. Wszystkie osoby fizyczne i prawne mogą prowadzić handel z zagranicą na takich samych warunkach. Zlikwidowany został obowiązujący przez wiele lat system dopłat do eksportu, premiowania eksportu, nagradzania za eksport. Uznano, iż eksport ma się stać alternatywą dla rynku krajowego. Efektem liberalizacji polityki handlowej był niezwykle dynamiczny rozwój prywatnych małych i średnich firm działających w sferze han-

dlu zagranicznego. O ile na początku lat 90., w strukturze handlu zagranicznego dominował sektor publiczny, to w chwili obecnej dominuje sektor prywatny,

6) otwartej gospodarki rynkowej ukierunkowanej na wymianę gospodarczą z zagranicą, współpracę gospodarczą z krajami rozwiniętymi. Przez cały okres powojenny gospodarka Polski, mimo istnienia RWPG, była gospodarką antyimportową, z wieloma cechami gospodarki autarkicznej. Otwarcie gospodarki polskiej na dopływ towarów, kapitału, usług, ludzi sprzyjał zawarty 16 grudnia 1991 roku Układ ustanawiający stowarzyszenie między Polską a Wspólnotami Europejskimi.<sup>1</sup> Realizując postanowienia Układu Europejskiego, Porozumienia o ustanowieniu CEFTA, wprowadzając ustalenia Rundy Urugwajskiej, umowy z OECD, Polska zliberalizowała dostęp do swojego rynku tak dla towarów, jak i dla usług, kapitału i siły roboczej,

7) stabilnego pieniądza i ograniczeniu inflacji. Na początku lat 90., inflacja wynosiła kilkaset procent w stosunku rocznym, by końcem 2002 roku kształtować się na poziomie niższym niż 2,0% w stosunku rocznym (tab. 10.1).

Tabela 10.1. Średnioroczny poziom inflacji w Polsce w latach 1990-2002 (w %)

Rok	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Rocznie w %	585,5	70,3	43,0	35,3	32,2	27,8	19,9	14,9	12,8	7,3	10,1	5,5	1,9*

\*W maju 2002

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS, Eurostat, „Gazeta Wyborcza” nr 140 (4048) z 18.06.2002.

Otwarcie gospodarki, liberalizacja polityki handlowej, Układ Europejski, Porozumienie CEFTA, redukcja zadłużenia przywróciły wiarygodność Polski na rynku międzynarodowym. Wzrost wiarygodności, sukces procesu transformacji zadecydowały o atrakcyjności gospodarczej Polski dla inwestorów zagranicznych. Napływ kapitału zagranicznego był podstawowym czynnikiem kształtującym polski handel zagraniczny w latach dziewięćdziesiątych (tab. 10.2).

---

<sup>1</sup> Por. U. Płowiec, E. Pluciński, *Liberalizowanie wymiany z zagranicą – wyzwania dla poprawy konkurencyjności polskiej gospodarki* [w:] *Problemy handlu międzynarodowego*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, AE w Krakowie, Kraków 2000, s. 43 i n.

Tabela 10.2. Obroty handlu zagranicznego Polski w latach 1990-2001

Rok	Import	Eksport	Bilans
Wartość w mln USD			
1990	9527,7	14321,6	+ 4793,9
1991	15521,7	14903,4	- 618,3
1992	15912,9	13186,6	- 2726,3
1993	18834,4	14143,1	-4691,3
1994	21569,1	17240,1	-4329,0
1995	29049,7	22894,9	- 6154,8
1996	37136,7	24439,8	-12696,9
1997	42307,5	25751,3	- 16556,2
1998	47053,6	28228,9	- 18824,7
1999	45911,2	27407,4	- 18503,8
2000	48940,2	31651,3	-17288,9
2001	50275,1	36092,2	-14182,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rocznika statystycznego handlu zagranicznego, *Yearbook of foreign trade statistics* 2002, GUS, Warszawa 2002, s. 3, Rocznika statystycznego handlu zagranicznego, *Yearbook of foreign trade statistics* 2000, GUS, Warszawa 2000, s. 2-3, Rocznika statystycznego handlu zagranicznego, *Yearbook of foreign trade statistics* 1995, GUS, Warszawa 1995, s. 3, Rocznika statystycznego handlu zagranicznego, *Yearbook of foreign trade statistics*, 1997 GUS, Warszawa 1997, s. 3.

Statystyka obrotów handlu zagranicznego Polski, zgodnie z metodologią Departamentu Statystyki ONZ oparta jest na formule „handlu specjalnego” (zgodnie, z którą, obroty towarowe z zagranicą obejmują przywóz z zagranicy, wywóz za granicę wszystkich towarów, bez względu na formę płatności, które zostały poddane odprawie celnej ostatecznej lub procedurze uszlachetnienia), danych rejestrowanych na dokumencie SAD i Nomenklaturze Scalonej (od 1994 r. PCN). (W obrotach bieżących handlu zagranicznego według formuły handlu specjalnego nie uwzględnia się: obrotów wolnych obszarów celnych i składów celnych z zagranicą; reeksportu bezpośredniego i importu na reeksport bezpośredni; usług z wyjątkiem obrotu uszlachetniającego liczonego według metody brutto; remontów; budownictwa; patentów, licencji i know-how).<sup>2</sup>

W ciągu dekady lat dziewięćdziesiątych import (wartość importu w polskiej statystyce wykazywana jest na warunkach ctf port polski lub franco granica polska) wzrósł prawie pięciokrotnie, podczas gdy

<sup>2</sup> Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2002, GUS, Warszawa 2002, s. IX.

eksport (*wartość eksportu wykazywana jest na warunkach franco granica lub fob port kraju dostawcy*), zaledwie dwukrotnie. Cechą charakterystyczną polskiego handlu zagranicznego w latach 90. była stała wyraźna tendencja do ujemnego kształtowania się bilansu handlowego. Tylko w 1990 roku bilans handlowy był dla Polski dodatni. Do 1996 roku saldo obrotów bieżących było z nadwyżką kompensowane napływem inwestycji zagranicznych. Poczynając od 1997 roku inwestycje zagraniczne nie równoważyły już ujemnego salda bilansu handlowego.

Tempo przyrostu polskiego eksportu było zdecydowanie niższe od tempa przyrostu importu. Zdaniem wielu ekonomistów cechą charakterystyczną polskiego handlu zagranicznego w latach dziewięćdziesiątych była z jednej strony tendencja do proeksportowości (gdyż tempo przyrostu eksportu było wyższe od tempa przyrostu PKB), z drugiej jednak strony towarzyszyła temu silna skłonność do proimportowości. Niedorozwój eksportu, a właściwie niedorozwój konkurencyjnej produkcji (*tradables*) stawał się zdaniem, niektórych ekonomistów, hamulcem rozwoju całej gospodarki.<sup>3</sup> Dopiero pod koniec dekady lat dziewięćdziesiątych i w 2000 r. pojawiła się tendencja do szybszego tempa przyrostu eksportu w porównaniu z tempem importu. Prognoza rozwoju eksportu do 2005 roku zakłada, iż przy dotychczasowych formach promocji polski eksport wyniesie w 2003 r. 40, w 2004 r. 43 i w 2005 r. 47 mld USD, a – przy aktywnych formach promocji i wspierania eksportu – możliwe będzie uzyskanie kolejno 42, 48 i 57 mld USD wpływów z eksportu.<sup>4</sup>

Cechą charakterystyczną polskiego handlu zagranicznego w dekadzie lat dziewięćdziesiątych było ujemne saldo wymiany handlowej. Jedynie w 1990 roku Polska miała dodatni bilans handlowy, w pozostałych latach dekady saldo wymiany handlowej było ujemne. Niekorzystny bilans handlowy był równoważony przez dodatnie saldo usług, bieżącymi transferami oraz tak zwanym handlem przygranicznym (w statystyce uwzględnianym jako obroty niesklasyfikowane). Saldo obrotów niesklasyfikowanych w 1995 roku szacowane było na około 7 miliardów USD. Saldo usług było dodatnie dla Polski do 1997 roku. Kryzys gospodarki rosyjskiej przyczynił się do powstania w Polsce ujemnego salda usług, zwłaszcza transportowych, a przede wszystkim do znacznego zmniejsze-

---

<sup>3</sup> Por. U. Płowiec, E. Pluciński, *Liberalizowanie wymiany z zagranicą – wyzwania dla poprawy konkurencyjności polskiej gospodarki* [w:] *Problemy handlu międzynarodowego*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, op. cit.

<sup>4</sup> R. Olesiński, *Handel zagraniczny. Koniunktura nie wszędzie słabnie*, „Gazeta Prawna” nr 248 (853) z 24-26.12.2002.

nia się handlu przygranicznego. Pod koniec dekady lat 90., obroty handlu przygranicznego szacowane były na około 3 mld USD.

Tabela 10.3 Obroty handlu zagranicznego oraz główni partnerzy handlowi Polski

Rok	Wartość w mln USD	Pierwszy partner	Udział w %	Drugi partner	Udział w %	Trzeci partner	Udział w %
<b>Import do Polski</b>							
1929	342,2	Niemcy	27,3	USA	12,5	W. Brytania	8,5
1938	247,0	Niemcy	14,5	USA	12,2	W. Brytania	11,4
1950	668,2	ZSRR	28,8	CSRS	13,2	NRD	11,5
1960	1495,0	ZSRR	31,2	NRD	12,5	CSRS	8,5
1970	3607,5	ZSRR	37,7	NRD	11,1	CSRS	8,6
1980	19089,3	ZSRR	33,1	RFN	6,7	NRD	6,6
1985	10836,4	ZSRR	34,4	RFN	9,0	NRD	6,1
1990	9527,7	Niemcy	20,1	ZSRR	19,8	Włochy	7,5
1995	29049,7	Niemcy	26,6	Włochy	8,5	Rosja	6,7
1998	47053,6	Niemcy	26,4	Włochy	9,4	Francja	6,5
1999	45911,2	Niemcy	25,2	Włochy	9,4	Francja	6,8
2000	48940,2	Niemcy	23,9	Rosja	9,4	Włochy	8,3
2001	50275,1	Niemcy	24,0	Rosja	8,8	Włochy	8,3
<b>Eksport Polski</b>							
1929	309,5	Niemcy	31,2	CSRS	10,5	Austria	10,5
1938	225,1	W. Brytania	18,2	Niemcy	14,5	Szwecja	6,0
1950	634,3	ZSRR	24,3	NRD	13,9	CSRS	9,2
1960	1325,5	ZSRR	31,2	NRD	12,5	CSRS	8,5
1970	3547,6	ZSRR	35,3	NRD	9,3	CSRS	8,6
1980	16996,8	ZSRR	31,2	RFN	8,1	CSRS	6,9
1985	11489,4	ZSRR	28,4	RFN	8,7	CSRS	6,2
1990	14321,6	Niemcy	25,1	ZSRR	15,3	W. Brytania	7,1
1995	22894,9	Niemcy	38,3	Holandia	5,6	Rosja	5,6
1998	28228,9	Niemcy	36,3	Włochy	5,9	Rosja	5,7
1999	27407,4	Niemcy	36,1	Włochy	6,5	Holandia	5,3
2000	31651,3	Niemcy	34,9	Włochy	6,3	Francja	5,2
2001	36092,2	Niemcy	34,4	Francja	5,4	Włochy	5,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rocznika statystycznego handlu zagranicznego 2002, *Yearbook of foreign trade statistics 2002*, GUS, Warszawa 2002, s. 3, Rocznika statystycznego handlu zagranicznego 2000, *Yearbook of foreign trade statistics 2000*, GUS, Warszawa 2000, s. 2-3,

W latach 90. istotne zmiany nastąpiły w strukturze geograficznej polskiego handlu zagranicznego. W okresie międzywojennym podstawowym partnerem handlowym Polski były Niemcy. W okresie powojennym do 1989 roku podstawowym partnerem był ZSRR. Transformacja systemowa, rozpad RWPG, załamanie gospodarki socjalistycznej doprowadziły do reorientacji geograficznej polskiego handlu. Poczynając od 1990 roku ponownie – jak w okresie międzywojennym – głównym partnerem handlowym stały się Niemcy. Około jednej trzeciej polskiego eksportu kierowane jest na rynek niemiecki i około jednej czwartej polskiego importu pochodzi z tego rynku.

O ile do końca 1989 roku dwie trzecie polskich obrotów handlowych realizowane było z krajami socjalistycznymi, to poczynając od 1990 roku kraje kapitalistyczne rozwinięte gospodarczo stały się głównym rynkiem zbytu i zaopatrzenia polskich przedsiębiorstw (por. tabela 10. 4). W latach dziewięćdziesiątych około 70 % polskiego importu pochodziło z krajów rozwiniętych i prawie tyle samo eksportu kierowane na te rynki. Postępujący proces liberalizacji obrotów w ramach CEFTA powodował, iż stopniowo wzrastał udział tej grupy krajów w polskim handlu zagranicznym, tak w imporcie, jak i eksporcie. Kraje Europy Środkowo-Wschodniej w dalszym ciągu są naturalnym, ważnym partnerem handlowym Polski. Wydaje się jednak, iż kraje tego regionu nadal nie wykorzystują bliskości geograficznej i komplementarności naturalnej poszczególnych krajów w procesie wzajemnej wymiany handlowej.

Mimo relatywnie szybkiego tempa przyrostu obrotów handlu zagranicznego w Polsce i innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej, w dalszym ciągu kraje te nie wykorzystują wszystkich możliwości jakie daje międzynarodowy podział pracy. W krajach Unii Europejskiej eksport i import *per capita* kształtuje się na poziomie około 6 tysięcy USD, podczas gdy eksport *per capita* w Polsce wynosi około 600 USD, a więc jest prawie dziesięciokrotnie niższy. Import *per capita* w Polsce jest nieco wyższy od średniej światowej, natomiast eksport *per capita* jest nieco niższy od przeciętnej światowej.

Ciekawe zmiany nastąpiły w strukturze towarowej polskiego handlu zagranicznego. W latach dziewięćdziesiątych zmniejszył się udział surowców i paliw mineralnych w polskim eksporcie, wzrósł natomiast udział eksportu maszyn i urządzeń, sprzętu transportowego i innych

wyrobów przetworzonych w globalnym eksporcie. Pod koniec dekady lat dziewięćdziesiątych towary przemysłowe, maszyny, sprzęt transportowy, urządzenia i inne produkty przetworzone stanowią prawie 80% polskiego eksportu. W 1999 roku wpływy przekraczające 500 milionów USD osiągnięto z eksportu z Polski następujących towarów: węgla i paliw stałych z węgla, artykułów z tworzyw sztucznych, samochodów osobowych, części samochodowych i akcesoriów oraz mebli.

Tabela 10.4. Obroty handlu zagranicznego Polski według grup krajów (w %)

Rok	Ogółem	Kraje rozwinięte			Kraje rozwijające się	Kraje Europy Środkowo-Wschodniej	
		Ogółem	UE	EFTA		Ogółem	CEFTA
Import do Polski							
1990	100,0						
1995	100,0	74,3	64,6	3,1	11,0	14,7	5,6
1996	100,0	73,6	63,9	2,5	11,3	15,1	5,8
1997	100,0	73,5	63,8	2,5	11,9	14,6	6,3
1998	100,0	74,7	65,6	2,3	12,2	13,1	6,4
1999	100,0	74,1	64,9	2,5	11,7	14,2	6,7
2000	100,0	70,9	61,2	2,2	10,6	18,5	7,1
2001	100,0	69,9	61,4	2,3	11,9	18,2	7,4
Eksport Polski							
1990	100,0						
1995	100,0	75,0	63,8	1,6	8,0	17,0	5,4
1996	100,0	71,7	66,2	2,2	8,2	20,1	6,1
1997	100,0	69,0	64,0	1,5	7,4	23,6	6,8
1998	100,0	73,6	68,3	1,7	6,0	20,4	7,2
1999	100,0	76,3	70,5	2,0	6,7	17,0	8,2
2000	100,0	76,3	69,9	1,9	6,4	17,3	8,4
2001	100,0	75,1	69,2	2,5	6,6	18,3	8,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rocznika statystycznego handlu zagranicznego, *Yearbook of foreign trade statistics 2002*, GUS, Warszawa 2002, s. 5, Rocznika statystycznego handlu zagranicznego, *Yearbook of foreign trade statistics 2000*, GUS, Warszawa 2000, s. 5.

Głównymi towarami importowanymi do Polski w 1999 roku były (import przekraczający 500 milionów dolarów): ropa naftowa, barwniki, pigmenty, farby i lakiery, tworzywa sztuczne, artykuły z tworzyw



sztucznych, włókna chemiczne, wyroby hutnicze walcowane, aluminium i wyroby z aluminium, silniki spalinowe i ich części, samochody osobowe oraz części i akcesoria samochodowe.

Tabela 10.5. Struktura importu i eksportu według sekcji nomenklatury SITC – ceny bieżące

Rok	Zywność i zwierzęta żywe	Napoje i tytoń	Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	Oleje, tłuszcze i woski zwierzęce i roślinne	Chemicalia i produkty pokrewne	Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca	Maszy-ny, urządzenia i sprzęt transportowy	Różne wyroby przemysłowe	Towary i transakcje nie sklasyfikowane w SITC
<b>Import</b>										
1985	8,3	0,9	9,3	22,2	0,8	8,9	13,6	30,6	5,1	0,3
1990	5,6	1,6	6,5	21,9	0,4	8,6	11,5	37,5	6,4	0,0
1995	8,0	0,7	5,4	9,1	0,6	15,0	21,6	29,9	9,3	0,3
1999	5,5	0,8	3,1	7,2	0,4	14,3	20,7	38,2	9,6	0,2
2000	5,2	0,4	3,4	10,8	0,3	14,1	20,0	37,0	8,6	0,2
2001	5,4	0,5	3,1	10,1	0,3	14,6	20,6	36,4	8,8	0,2
<b>Eksport</b>										
1985	7,5	0,7	7,2	15,7	0,2	6,1	15,0	39,4	6,8	1,4
1990	10,9	0,5	6,8	10,7	0,2	9,2	23,0	26,2	7,5	5,0
1995	9,2	0,7	4,5	8,2	0,2	7,7	27,5	21,1	20,9	0,0
1999	8,5	0,4	3,0	5,0	0,2	6,2	25,5	30,3	20,9	0,0
2000	7,5	0,4	2,8	5,1	0,1	6,8	24,8	34,2	18,3	0,0
2001	7,4	0,4	2,5	5,6	0,1	6,3	23,9	36,2	17,6	0,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rocznika statystycznego handlu zagranicznego, *Yearbook of foreign trade statistics 2002*, GUS, Warszawa 2002, s.12, Rocznika statystycznego handlu zagranicznego, *Yearbook of foreign trade statistics 2000*, GUS, Warszawa 2000, s. 12.

W całej dekadzie lat dziewięćdziesiątych zaledwie 13-17,5 % polskiego importu stanowił import inwestycyjny. Relatywnie niski udział importu inwestycyjnego może być barierą dla zwiększenia konkurencyjności polskiego eksportu. Warto przy tym podkreślić, iż firmy z udziałem kapitału zagranicznego importowały znacznie więcej niż eksportowały. Jedną z przyczyn deficytu handlowego jest więc także wysoka importochłonność produkcji w przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego. Pozytywne tendencje w kształtowaniu się dynamiki eksportu i importu w 2000 roku pozwalają na stwierdzenie, iż stopniowo po za-

spokojeniu potrzeb rynku krajowego, także firmy z kapitałem zagranicznym zmuszone będą zintensyfikować działalność eksportową. Od wielu lat Polska jest importem netto wiedzy technicznej.<sup>5</sup>

Ujemny bilans handlowy, mimo dużego napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich i portfelowych jest jedną z charakterystycznych cech polskiego bilansu płatniczego (tab.10.6). **Bilans płatniczy na bazie płatności jest to usystematyzowany wykaz transakcji** (*sporządzony w układzie analitycznym, zgodnie z zaleceniami Międzynarodowego Funduszu Walutowego*), **zrealizowanych przez Polskę w określonym roku, transakcji z resztą świata** (*to znaczy między rezydentami i nierezydentami*), które zostały rozliczone przez polski system bankowy.<sup>6</sup>

**Bilans płatniczy na bazie płatności zawiera rachunek bieżący** (*obejmuje transakcje dotyczące płatności za towary, usługi, dochody, przekazy transferów bieżących oraz saldo niesklasyfikowanych obrotów bieżących*), **rachunek kapitałowy** (*obejmuje transfery kapitałowe, do których zalicza się dary i środki z tytułu pomocy bezzwrotnej dokonane z wyraźnym przeznaczeniem na finansowanie środków trwałych, jak również umorzenie długu oraz nabywanie/zbywanie aktywów niefinansowych i nieprodukowanych*) i **finansowy** (*zawiera transakcje finansowe obejmujące inwestycje bezpośrednie, portfelowe, pozostałe inwestycje oraz pochodne instrumenty*), **saldo błędów i opuszczeń oraz pozycji finansujących**<sup>7</sup> w tym oficjalnych aktywów rezerwowych.

Zadłużenie zagraniczne Polski jest w dalszym ciągu jednym z podstawowych problemów gospodarczych naszego kraju. Narodowy Bank Polski publikuje dane dotyczące stanu zadłużenia zgodnie z definicją według, której **zadłużenie zagraniczne brutto, na koniec danego okresu, jest to suma podjętych i nieuregulowanych zobowiązań rezydentów danego kraju wobec nierezydentów, wynikających z za-**

---

<sup>5</sup> Por. J. Misala, *Intensywność i struktura uczestnictwa Polski w wymianie międzynarodowej w okresie transformacji* [w:] *Handel zagraniczny. Metody, problemy, tendencje*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, AE w Krakowie, Kraków 1999, s. 27.

<sup>6</sup> Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2002, GUS Warszawa 2002, s. XII-XV.

<sup>7</sup> Pozycje finansujące obejmują transakcje w zakresie oficjalnych aktywów rezerwowych, kredytów otrzymanych z Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz transakcje finansowania wyjątkowego (*exceptional financing* – czyli transakcje sektora rządowego, dotyczące finansowania obrotów bilansu płatniczego w formie restrukturyzacji zobowiązań, oraz zmiany zaległości z tytułu należności i zobowiązań kredytowych).

wartych umów, dotyczących spłat kapitału wraz odsetkami lub bez, albo spłat odsetek wraz z kapitałem lub bez.<sup>8</sup>

Tabela 10.6. Bilans płatniczy Polski na bazie płatności

Wyszczególnienie	1991	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	W milionach dolarów USA							
A. Rachunek bieżący	-2596	5310	-1371	-4312	-6858	-11569	-9952	-7166
A1. Towary – saldo	278	-1912	-8179	-11320	-13720	-14380	-13168	-11675
A2. Usługi – saldo	285	146	-213	305	-509	-1624	-1686	-976
A3. Dochody – saldo	-2847	-613	-356	-458	-567	-804	-759	-896
A4. Transfery bieżące-saldo	707	544	1002	1150	1942	1604	1681	1986
B. Obroty kapitałowe i finansowe	-3680	3785	4521	5414	10800	8241	7660	2980
B1. Inwestycje bezpośrednie – saldo	136	1134	2741	3041	4966	6352	8169	6928
B2. Inwestycje portfelowe – saldo	0	1171	241	2098	1330	867	2591	1109
B3. Pozostałe inwestycje – saldo	-5865	1195	1449	185	4431	400	-3382	-4715
B4. Polskie należności i za granicą (aktywa)	74	287	6532	-872	2247	-2698	-2920	-3500
B5. Polskie zobowiązania wobec zagranicy (pasywa)	-5939	908	-5083	1057	2184	3098	-462	-1215
C. Saldo błędów i uproszczeń	-1452	720	486	2488	1766	3479	2968	3763
Razem od A do C	-7728	9815	3636	3590	5708	167	676	-423
D. Pozycje finansujące	7728	9815	-3636	-3590	-5708	-167	-676	423

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rocznika statystycznego handlu zagranicznego, *Yearbook of foreign trade statistics 2002*, GUS, Warszawa 2002, s.150-152, Rocznika statystycznego handlu zagranicznego 2000, *Yearbook of foreign trade statistics 2000*, GUS, Warszawa 2000, s. 148-150.

Mimo redukcji zadłużenia tak w Klubie Paryskim, jak i w Klubie Londyńskim, zadłużenie zagraniczne Polski wzrasta w dalszym ciągu (tab. 10.7). Na koniec 2001 roku globalne zadłużenie szacowane było na ponad 70 miliardów dolarów, przy czym dominuje zadłużenie długoterminowe. Równocześnie jednak poziom rezerw dewizowych Polski utrzymuje się na wysokim poziomie.

<sup>8</sup> Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2002, GUS, Warszawa 2002, s. XV.

Tabela 10.7. Zadłużenie zagraniczne Polski

Pozycja zadłużenia zagranicznego	Stan na koniec roku w mln USD						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
1. NBP	174	265	791	925	1844	436	428
2. Sektor rządowy	44656	36271	34402	34098	32121	32980	29362
2.1. Dłużne papiery wartościowe w posiadaniu zagranicznych inwestorów portfelowych	8712	7562	7818	7037	6922	9231	10373
2.2. Pozostałe inwestycje zagraniczne	35955	28709	26584	27061	25180	23749	18989
3. Sektor bankowy	1834	2518	3683	5131	6548	6122	6699
3.1. Kredyty inwestorów bezpośrednich	-	87	141	160	134	200	231
3.2. Dłużne papiery wartościowe w posiadaniu zagranicznych inwestorów portfelowych	-	200	488	236	10	110	166
3.3. Pozostałe inwestycje zagraniczne	1834	2231	3054	4735	6404	5812	6302
4. Sektor pozarządowy i pozabankowy	5847	8487	10771	18981	24884	30072	33671
4.1. Kredyty inwestorów bezpośrednich	1713	2681	4326	6260	7080	8852	9355
4.2. Dłużne papiery wartościowe w posiadaniu zagranicznych inwestorów portfelowych	11	107	347	1416	2705	3487	4230
4.3. Pozostałe inwestycje zagraniczne	4123	5699	6098	11347	15099	17733	20086
Zadłużenie ogółem	52511	47354	49647	59135	65397	69610	70160
Długoterminowe	48811	42572	44541	50720	54182	60062	60154
Krótkoterminowe	3700	4996	5133	8415	11215	9548	10006

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rocznika statystycznego handlu zagranicznego, *Yearbook of foreign trade statistics 2002*, GUS, Warszawa 2002, s. 153-154, Rocznika statystycznego handlu zagranicznego 2000, *Yearbook of foreign trade statistics 2000*, GUS, Warszawa 2000, s. 151-152.

W drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych bardzo szybko wzrosło zadłużenie zagraniczne, zwłaszcza krótkoterminowe, polskich przedsiębiorstw (tab. 10.8). Znaczna część przedsiębiorstw zaciągała kredyty kierując się stosunkowo niskim oprocentowaniem kredytów za granicą a zwłaszcza oczekując na zmianę koniunktury gospodarczej względnie znaczne osłabienie złotówki. Proces aprecjacji złotego może spowodować problemy z płynnością finansową zadłużonych firm.

Znaczna część zadłużenie polskich firm to kredyty zaciągnięte przez działające w Polsce spółki w firmach macierzystych mających siedzibę za granicą w tak zwanych spółkach matkach. Według danych NBP około 40% zadłużenia przedsiębiorstw za granicą stanowią kredyty i pożyczki, około 30% kredyty inwestorów bezpośrednich, po kilkanaście procent kredyty handlowe i dłużne papiery wartościowe.

Tabela 10.8. Zadłużenie zagraniczne polskich firm w latach 1996-2001

Rok	1996	1997	1998	1999*	2000*	2001**
Zadłużenie w miliardach USD	8,5	10,7	17,6	24,9	29,2	29,9

\*- stan na koniec roku, \*\*- stan na koniec czerwca.

Źródło: NBP, cyt. za „Gazeta Wyborcza” nr 93 (3394) z 19.04.2000. *Dług zagraniczny*, „Rzeczpospolita” nr 229 (5602) z 1.10.2001.

Ważnym dla polskiej gospodarki elementem stabilizującym było także zakończenie rokowań z rządami państw zachodnich, zgrupowanymi w Klubie Paryskim oraz wierzycielami prywatnymi zgrupowanymi w Klubie Londyńskim w sprawie restrukturyzacji polskiego zadłużenia. Porozumienia te umożliwiły z jednej strony redukcję zadłużenia prawie o połowę a z drugiej – rozłożenie pozostałej części zadłużenia do 2008 roku (wierzyciele prywatni) lub 2014 roku (wierzyciele z Klubu Paryskiego).

Tabela 10.9. Harmonogram spłaty rat kapitałowych z tytułu zadłużenia zagranicznego Skarbu Państwa Rzeczypospolitej Polskiej w latach 2001-2015 w mln USD

Rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Kwota w mln USD	1278	1413	1905	2697	2029	3339	3778	4199	2348	913	1006	344	438	451	101

Źródło: MF oraz „Rzeczpospolita” 255(6028) z 31.10-1.11.2001.

W latach dziewięćdziesiątych Polska uczestniczyła w międzynarodowym podziale pracy głównie poprzez import w nieco mniejszym stopniu poprzez eksport towarów i usług. Udział Polski w wymianie międzynarodowej jest w dużym stopniu zdeterminowany ukształtowanym w poprzednich dekadach międzygałęziowym podziałem pracy. Cechą charakterystyczną takiego podziału jest między innymi wyższy udział towarów przetworzonych w imporcie niż w eksporcie. Typowa dla krajów rozwiniętych specjalizacja wewnątrzgałęziowa w produkcji i wymianie

w relatywnie niskim stopniu kształtuje strukturę towarową polskiego handlu zagranicznego. Napływ kapitału zagranicznego nie zmienił w istotnym stopniu struktury polskiego eksportu. W dalszym ciągu podstawowym problemem polskiego handlu zagranicznego pozostaje konieczność zdynamizowania eksportu, tworzenie przesłanek i warunków do wewnątrzgałęziowej specjalizacji w produkcji i wymianie.

## 10.2. Podmioty w polskim handlu zagranicznym

Transformacja systemowa gospodarki polskiej to przede wszystkim wprowadzenie nowego systemu ekonomicznego opartego na mechanizmach rynkowych, otwarcie gospodarki na współpracę z zagranicą oraz prywatyzacja przedsiębiorstw i instytucji.

Tabela 10.10. Wpływy z prywatyzacji (w milionach PLN)

Rok	1991*	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002**
Wartość	170	309	440	847	1722	1959	6636	7069	13343	26740	6800	6700

\*- łącznie z 1990 r., \*\*- plan.

Źródło: MSP, Rzeczpospolita nr 154 (6231) z 4.07.2002.

Wprowadzony na początku lat dziewięćdziesiątych system ekonomiczny oparty przede wszystkim na swobodzie kształtowania cen i mechanizmach konkurencji rynkowej pozwalał przedsiębiorstwom na swobodny wybór partnera, wybór rynku, swobodę kształtowania stosunków handlowych. W pierwszym okresie transformacji systemowej przedsiębiorstwa skorzystały zwłaszcza ze swobody kształtowania cen.

Ustabilizowaniu sytuacji rynkowej sprzyjała polityka pieniężna i kursowa. Wprowadzony początkiem 1990 roku kurs złotówki w wysokości 9500 starych złotych za jednego dolara (0,95PLN), był kursem sprzyjającym eksporterom a równocześnie stanowił barierę do nadmiernego importu. W miarę procesów inflacyjnych w gospodarce, kurs kotwiczny – kurs stały długookresowy zmniejszył efektywność eksportu, a poprawił opłacalność importu, także na zaopatrzenie rynkowe. Od kwietnia 2000 roku kurs polskiej waluty stał się kursem płynnym, którego poziom zależy od podaży i popytu na określone waluty. Kurs płynny zwiększył ryzyko kursowe, a tym samym zmusił przedsiębiorstwa do szybkiego reagowania na zmiany zachodzące na rynku walutowym i dewizowym. Obecnie w transakcjach z partnerami zagranicznymi walutą kontraktu może być, obok walut wymienialnych, także polski złoty.

Liberalna polityka rynkowa, która polegała między innymi na tym, iż zniesione zostały praktycznie wszelkie utrudnienia taryfowe w dostępie do rynku polskiego oraz dynamiczny rozwój firm zajmujących się importem spowodowały, iż na rynek polski zaczęły masowo napływać towary z zagranicy. Polskie przedsiębiorstwa po raz pierwszy po drugiej wojnie światowej, zetknęły się z mocną konkurencją firm zagranicznych – także konkurencją cenową – do której nie były przygotowane zarówno pod względem marketingowym, jak też zdolności produkcyjnych. Polski konsument otrzymując atrakcyjnie opakowany towar, w krótkim okresie czasu zmienił swoją orientację rynkową, zaczął preferować towary importowane. Napływowi do Polski towarów zagranicznych sprzyjała także liberalna polityka taryfowa, *(niskie systematycznie obniżane stawki celne, często stosowane zawieszenia poboru cła, kontyngenty taryfowe umożliwiające sprowadzenie do kraju dużej ilości towarów bez cła)*, zawarte przez Polskę porozumienia i umowy międzynarodowe.

Wiele przedsiębiorstw, zwłaszcza państwowych nie sprostało warunkom konkurencji rynkowej. Likwidacja monopolu handlu zagranicznego spowodowała, iż wszystkie osoby fizyczne i prawne mogą prowadzić działalność handlową z zagranicą na identycznych warunkach. W rezultacie nastąpił dynamiczny rozwój firm działających w sferze handlu zagranicznego. O ile na początku lat 90., w strukturze handlu zagranicznego dominował sektor publiczny, o tyle w chwili obecnej dominuje sektor prywatny. Prawie dziewięćdziesiąt procent importu i ponad osiemdziesiąt procent eksportu w Polsce realizują przedsiębiorstwa sektora prywatnego (tab. 10.11)

Tabela 10.11. Udział sektora prywatnego w polskim handlu zagranicznym

Wyszczególnienie	1992	1995	1998	1999	2000	2001
Udział w polskim imporcie	54,3	69,6	86,6	87,3	84,0	91,0
Udział w polskim eksporcie	38,3	56,8	78,8	80,9	83,0	86,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie Rocznika statystycznego handlu zagranicznego, *Yearbook of foreign trade statistics 2002*, GUS, Warszawa 2002, s. 1.

W prywatyzacji firm działających w sferze handlu międzynarodowego uczestniczyły także firmy zagraniczne. Kapitał zagraniczny stał się także jednym z podstawowych źródeł modernizacji, a przede wszystkim zdynamizowania niektórych dużych przedsiębiorstw handlowych. Proces prywatyzacji – realizowany na podstawie przepisów

Ustawy o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych z 13 lipca 1990 roku,<sup>9</sup> zmodyfikowanej następnie w drugiej połowie lat 90. – mógł przyjąć postać:

- komercjalizacji (*przekształceniu przedsiębiorstwa państwowego w jednoosobową spółkę Skarbu Państwa lub spółkę z udziałem wierzycieli powstałą w wyniku konwersji wierzytelności*), lub
- prywatyzacji bezpośredniej (*polegającej na sprzedaży, wniesieniu do spółki, oddaniu do odpłatnego korzystania przez organ założycielski materialnych i niematerialnych składników przedsiębiorstwa*).

Proces restrukturyzacji znajduje swoje odzwierciedlenie w ilości podmiotów gospodarczych działających na polskim rynku. W ciągu dziesięciu lat ponad dwukrotnie wzrosła liczba firm prowadzących działalność gospodarczą w Polsce. Maleje wyraźnie liczba przedsiębiorstw państwowych, spółek jednoosobowych Skarbu Państwa. Wyraźnie natomiast zwiększyła się liczba podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego oraz podmiotów zorganizowanych w formie spółek prawa handlowego. Dostosowując prawo gospodarcze do zmienionych realiów ekonomicznych, standardów Unii Europejskiej, zobowiązań wynikających z członkostwa w CEFTA, WTO, OECD, Polska z dniem 1 stycznia 2001 roku wprowadziła nowy Kodeks spółek handlowych.<sup>10</sup> Ustawa wprowadzająca nowe przepisy reguluje tworzenie, organizację, funkcjonowanie, rozwiązywanie, łączenie, podział i przekształcenie spółek handlowych. W kodeksie przewiduje się możliwość prowadzenia działalności gospodarczej w formie spółek osobowych (jawnej, partnerskiej, komandytowej, komandytowo-akcyjnej), oraz kapitałowych (spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki akcyjnej). Z danych zawartych w tabeli 10.12 wynika, iż co czwarta działająca w naszym kraju spółka akcyjna i co trzecia spółka z ograniczoną odpowiedzialnością to spółki z udziałem kapitału zagranicznego.

W ciągu stosunkowo krótkiego okresu czasu bo zaledwie jednej dekady, w Polsce nastąpiły ogromne zmiany w: systemie ekonomicznym, kondycji ekonomicznej firm, strukturze własnościowej a przede wszystkim w świadomości ekonomicznej i aktywności gospodarczej Polaków.

---

<sup>9</sup> Ustawa z dnia 13 lipca 1990 r., o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, Dz. U. nr 51, poz. 298, z późniejszymi zmianami, oraz Ustawa z dnia 20 lipca 1996 r., o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, Dz. U. nr 118, poz. 561 z późniejszymi zmianami.

<sup>10</sup> Kodeks spółek handlowych, Dz. U. nr 94, poz. 1037 z 8 listopada 2000 r.



Liczba nowych firm, które powstały w latach dziewięćdziesiątych, wejście kapitału zagranicznego zmieniły obraz gospodarczy Polski.

Tabela 10.12. Podmioty gospodarki narodowej zarejestrowane w rejestrze REGON działające w latach 1992-2000

Wyszczególnienie	1992	1995	1999	2000
<b>Liczba firm ogółem</b>	<b>155 881</b>	<b>210 262</b>	<b>332 758</b>	<b>381 371</b>
W tym:				
1. przedsiębiorstwa państwowe	7 245	4 357	2 599	2 268
2. spółki	69 907	104 922	146 859	159 660
2.1 spółki akcyjne	2 624	4 740	7 566	8 105
2.1.1 spółki akcyjne jednoosobowe Skarbu Państwa	...	857	531	525
2.1.2 spółki akcyjne z wyłącznym kapitałem prywatnym krajowym	...	2 654	4 498	4 932
2.1.3 spółki akcyjne z udziałem kapitału zagranicznego	...	553	1 092	1 204
2.2 spółki z ograniczoną odpowiedzialnością	66 426	99 239	138 109	150 284
2.2.1 spółki z o.o. jednoosobowe Skarbu Państwa	...	175	215	239
2.2.2 spółki z o.o. z wyłącznym kapitałem prywatnym krajowym	...	70 717	92 706	101 379
2.2.3 spółki z o.o. z udziałem kapitału zagranicznego	...	23 533	39 320	42 532
2.3 spółki jawne	808	799	837	839
2.4 spółki komandytowe	49	144	347	432
2.5 inne spółki	894	1 031	1 561	1 641
3. spółdzielnie	19 372	19 822	19 328	19 011
4. przedsiębiorstwa zagraniczne drobnej wytwórczości	686	548	498	492

Źródło: obliczenia własne oraz Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej, GUS, Warszawa 2000, s. 554-571, Rocznik statystyczny 1997, GUS, Warszawa 1997, s. 540-541, Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej, GUS, Warszawa 2001, s. 572-573

W latach 90. nastąpiły istotne zmiany w organizacji aparatu handlu zagranicznego w Polsce. W okresie monopolu handlu zagranicznego, transakcje eksportowe i importowe realizowały państwowe lub spółdzielcze przedsiębiorstwa handlu zagranicznego. Pod koniec lat 60. kilka przedsiębiorstw produkcyjnych uzyskało uprawnienia do samodzielnego realizowania transakcji handlu zagranicznego za pośrednictwem własnego biura handlu zagranicznego w odniesieniu do niektó-

rych dziedzin swojej działalności (*Befama w zakresie eksportu maszyn włókienniczych; F. Cegielski w zakresie silników okrętowych; Rafamet w zakresie eksportu określonego typu obrabiarek, itp.*).<sup>11</sup> Wejście w życie ustawy dopuszczającej działalność firm polonijnych w zakresie drobnej wytwórczości spowodowało, iż firmy polonijne mogły uzyskać koncesję na eksport i/lub import na potrzeby prowadzonej działalności gospodarczej. W latach osiemdziesiątych kilkaset firm drobnej wytwórczości uzyskało zgodę na samodzielne, bez pośrednictwa przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, realizowanie transakcji handlowych z zagranicą. Drobne jednak naruszenie koncesji (np. sprzedaż za granicę produktów nie wymienionych w koncesji) pociągało za sobą cofnięcie koncesji oraz sankcje karne i skarbowe. W latach osiemdziesiątych stopniowo liberalizowano dostęp do rynków zagranicznych. Wiele firm państwowych i spółdzielczych oraz zakładów rzemieślniczych uzyskało prawo do działalności w handlu zagranicznym. W koncesji organ centralny realizujący politykę monopolu określał przedmiot oraz obszar, na którym mogła działać koncesjonowana firma.

Lata dziewięćdziesiąte to okres dynamicznego rozwoju aktywności gospodarczej polskich i zagranicznych podmiotów gospodarczych. W okresie 1992-2000 prawie dwa i pół razy wzrosła liczba firm: osób prawnych, głównie spółek kapitałowych i jednostek organizacyjnych nie posiadających osobowości prawnej zarejestrowanych w rejestrze REGON (tab.10.12). Napływ kapitału zagranicznego do Polski spowodował także szybki przyrost liczby firm z udziałem kapitału zagranicznego. Proces internacjonalizacji przedsiębiorstw,<sup>12</sup> jaki miał miejsce w ostatnich dekadach w większości krajów świata, wystąpił także w Polsce. Międzynarodowa ekspansja firmy, może przyjąć następujące formy:<sup>13</sup> eksport, licencjonowanie, franchising, joint venture, filia zagraniczna, zakład produkcyjny za granicą, zagraniczna spółka córka.

---

<sup>11</sup> W podrozdziale wykorzystano fragmenty artykułu: K. Budzowski, J. Świerczyńska, *Małe i średnie firmy w handlu zagranicznym*, AE we Wrocławiu, Wrocław 2002.

<sup>12</sup> J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1996, także: M. K. Nowakowski, *Wprowadzenie do zarządzania międzynarodowego*, Difin, Warszawa 1999, D. Simpson, *Zarządzanie zasobami ludzkimi w procesie internacjonalizacji i globalizacji firmy* [w:] *Funkcjonowanie podmiotów gospodarczych w warunkach współpracy międzynarodowej*, Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego nr 17, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2001.

<sup>13</sup> Por. J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, op. cit., s. 113 i n.

Internacjonalizacja polskich podmiotów przejawiała się przede wszystkim poprzez rozwój eksportu. Przedsiębiorstwa skorzystały z liberalizacji handlu, uproszczenia procedur administracyjnych związanych z rejestracją firmy, itp. W stosunkowo krótkim czasie firmy prywatne osiągnęły dominującą pozycję w polskim handlu zagranicznym. Na początku dekady lat 90., transakcje eksportowe i importowe realizowały tysiące drobnych często jednoosobowych firm. Po okresie dominacji niewielkiej liczby dużych firm państwowych na rynku pojawiły się tysiące małych, często jednoosobowych firm, wykorzystujących liberalne przepisy celne, zawieszenie poboru cła, sprowadzających towary na potrzeby własne, rodziny, rzadziej rynku lokalnego. Proces dynamicznego wzrostu ilości firm działających w sferze polskiego handlu zagranicznego trwał stosunkowo krótko. W drugiej połowie lat 90., udział małych i średnich firm w realizacji eksportu i importu zaczyna maleć. Blisko 80% polskiego eksportu i prawie 70% importu realizują duże, zatrudniające ponad 250 pracowników przedsiębiorstwa handlu zagranicznego. Z badań przeprowadzonych w Polsce wynika, iż główną barierą rozwoju małych i średnich firm jest koszt finansowania działalności gospodarczej, zwłaszcza brak kapitału obrotowego na co zwraca uwagę prawie połowa firm oraz różnego rodzaju ograniczenia natury prawnej. Przedsiębiorstwa zwracają także uwagę na fakt, iż koszty wdrożenia nowych zasad i regulacji związanych z dostosowaniem się do standardów Unii Europejskiej obciąża ją w całości polskie firmy, które nie otrzymały odpowiedniego wsparcia i pomocy ze strony państwa.<sup>14</sup>

Eksport może być istotnym czynnikiem wspierającym rozwój i koniunkturę gospodarczą. W wielu krajach tworzone są dla eksporterów systemy wspierania eksportu zawierające na przykład promocję za granicą, banki wspierające eksporterów, gwarancje i ubezpieczenia działalności eksportowej itp.

W naszym kraju w nie ma systemu pomocy dla eksporterów. W praktyce eksporterzy mogą liczyć jedynie na pomoc ze strony Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE), instytucji, w której Skarb Państwa ma głos dominujący. KUKE powstała formalnie w 1991 roku, działalność rozpoczęła w 1993 roku, niemniej jednak przyjmuje się, iż dopiero po przyjęciu ustawy o gwarantowaniu przez państwo ubezpieczeń eksportowych w lipcu 1994 roku rozpoczęła statu-

---

<sup>14</sup> M. Babińska, *Małe firmy w depresji*, „Gazeta Prawna” nr 72 (677) z 12-14.04.2002.

ową działalność. KUKE powołana została do ubezpieczania kontraktów eksportowych gwarantowanych przez państwo. Statut KUKE przewiduje także tworzenie warunków sprzyjających promocji polskiego eksportu na warunkach kredytowych i wzmacnianie pozycji eksporterów oraz ich towarów i usług na rynku międzynarodowym.<sup>15</sup>

KUKE S.A. objęła gwarancjami kredyty eksportowe, a od 1997 r. udziela polskim eksporterom gwarancji ubezpieczeniowych. Ochrona ubezpieczeniowa KUKE S.A. pokrywa ryzyko handlowe, związane z bankructwem, niewypłacalnością, przewlekłą zwłoką (do 85% wartości kontraktu) oraz ryzyko niehandlowe: polityczne, katastroficzne i inne (do 90% wartości kontraktu). KUKE S.A. koncentrowała się w latach 90. na transakcjach krótkoterminowych dotyczących dóbr konsumpcyjnych i zaopatrzeniowych i rynkach krajów rozwiniętych, zwłaszcza rynku Unii Europejskiej. W krajach Unii Europejskiej rządowe agencje ubezpieczające, ubezpieczają nawet do 25 eksportu, podczas gdy KUKE ubezpiecza niecałe 3,0% eksportu. Firmy unijne działające na rynkach o podwyższonym ryzyku, na rachunek skarbu państwa ubezpieczają około 80% transakcji, podczas w Polsce jest to zaledwie 25%. Członkostwo w Unii Europejskiej wymagać będzie zmodyfikowania systemu ubezpieczeń kredytów eksportowych, przede wszystkim koniecznym będzie objęcie ubezpieczeniem transakcji realizowanych na trudnych rynkach, objęcie ubezpieczeniem ryzyka kursowego i eksportu realizowanego przez małe i średnie firmy.

Aktywizacja polskiego eksportu wymagać będzie między innymi: preferencyjnego finansowania eksportu, zastosowania instrumentów wspomagających kredytowanie eksporterów, subsydiowania eksportu rolnego, przejęcia przez państwo części kosztów działalności promocyjno-wystawienniczej za granicą, pełne wykorzystanie środków administrowania obrotem towarami z zagranicą, ale również określonych działań traktatowych tworzących korzystne warunki dla realizacji eksportu. Trzeba bowiem zgodzić się ze stwierdzeniem, iż w krajach posiadających rozbudowaną i utrwaloną infrastrukturę finansową, bankową i ubezpieczeniową oraz doświadczenie w kształtowaniu współpracy sektorów publicznego i prywatnego, istnieje szeroki i nie zawsze czytelny system wspierania własnego eksportu.<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> „Rzeczpospolita” nr 189 (5959) z 10.08.2001.

<sup>16</sup> B. Jeliński, *Polska polityka handlu zagranicznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002, s. 241.

Biorąc pod uwagę: zadłużenie zagraniczne, silną konkurencję ze strony firm unijnych na Jednolitym Rynku Wspólnot, stosowanie przez wiele krajów rozbudowanych systemów wspierania własnych eksporterów, Polska zmuszona będzie do stworzenia – zgodnego ze standardami Unii Europejskiej, OECD, WTO – systemu wspierania eksportu, systemu opartego o mechanizmy rynkowe i wspieranego odpowiednimi środkami finansowanymi z budżetu państwa.

## Literatura

1. Budzowski K., *Ekonomika handlu zagranicznego*, Wydawnictwo Text, Kraków 1999.
2. Drabowski E., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne i finansowe*, PWE, Warszawa 1998.
3. *Gospodarka i handel zagraniczny Polski w 2000 r. Raport roczny*, IKC HZ Warszawa 2001
4. *Handel międzynarodowy 2001. Metody, problemy, tendencje*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, AE w Krakowie, Kraków 2001.
5. *Handel międzynarodowy 2002*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, AE w Krakowie, Kraków 2002.
6. Jasiński B., Mesjasz L., *Szanse rozwiązania problemu zadłużenia zagranicznego Polski, Polska w gospodarce światowej*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 1995.
7. Jeliński B., *Polska polityka handlu zagranicznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002.
8. Płowiec U., Pluciński E., *Liberalizowanie wymiany z zagranicą – wyzwania dla poprawy konkurencyjności polskiej gospodarki*, [w:] *Problemy handlu międzynarodowego*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, AE w Krakowie, Kraków 2000.
9. *Polska i Unia Europejska. Stan obecny i wyzwania na przyszłość*, pod red. U. Płowiec, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2000.
10. *Polska w WTO*, red. naukowa J. Kaczurba i E. Kawecka-Wyrzykowska, IKC HZ, Warszawa 1998.
11. Rymarczyk J., *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, PWE, Warszawa 2000.
12. *Zagadnienia handlu zagranicznego*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, AE w Krakowie, Kraków 1998.

## Aneks – Polska Nomenklatura Towarowa PCN

Tabela A.1. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja I)

Dział	<b>Sekcja I</b> Zwierzęta żywe, produkty pochodzenia zwierzęcego
1	Zwierzęta żywe
2	Mięso i podroby jadalne
3	Ryby i skorupiaki, mięczaki i inne bezkręgowce wodne
4	Produkty mleczarskie, jaja ptasie, miód naturalny, jadalne produkty pochodzenia zwierzęcego, gdzie indziej nie wymienione ani nie włączone,
5	Produkty pochodzenia zwierzęcego gdzie indziej nie wymienione i nie włączone

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Zarządzenie nr 43 Prezesa GUS z dnia 17 grudnia 1973 w sprawie Polskiej Scalonej Nomenklatury Towarowej Handlu Zagranicznego PCN, OBR-BW-51-67/93, także Polska Scalona Nomenklatura Towarowa Handlu Zagranicznego PCN, Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Statystyki, GUS, Warszawa 1994, s. X-XV. Dz. U. z 1999 r., nr 74, poz. 830, także, M. Nogaj, *Podwójny standard w interpretacji przepisów celnych*, „Rzeczpospolita” nr 155 (6232) z 5.07.2002.

Tabela A.2. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja II)

Dział	<b>Sekcja II</b> Produkty pochodzenia roślinnego
6	Żywe drzewa i inne rośliny; bulwy, korzenie i podobne; cięte kwiaty i ozdobne liście,
7	Warzywa oraz niektóre korzenie i bulwy jadalne,
8	Owoce i orzechy jadalne; skórki owoców cytrusowych lub melonów,
9	Kawa, herbata, herbata paragwajska i przyprawy
10	Zboża,
11	Produkty przemysłu młynarskiego; sód; skrobie; inulina, gluten pszenny,
12	Nasiona i owoce oleiste; ziarna, nasiona i owoce różne; rośliny przemysłowe i lecznicze; słoma i pasza,
13	Szelak; gumy, żywice oraz inne soki i ekstrakty roślinne,
14	Materiały roślinne do wyplatania; produkty pochodzenia roślinnego gdzie indziej nie wymienione ani nie włączone,

Źródło: jak w tabeli A.1.

Tabela A.3. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja III)v

<b>Sekcja III</b>	
Dział	Tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego oraz produkty ich rozkładu; gotowe tłuszcze jadalne; woski pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego
15	Tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego oraz produkty ich rozkładu; gotowe tłuszcze jadalne; woski pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego

Źródło: jak w tabeli A.1.

Tabela A.4. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja IV)

<b>Sekcja IV</b>	
Dział	Gotowe artykuły spożywcze; napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet; tytoń i przemysłowe namiastki tytoniu
16	Przetwory z mięsa, ryb lub skorupiaków, mięczaków i innych bezkręgowców wodnych,
17	Cukry i wyroby cukiernicze,
18	Kakao i przetwory z kakao,
19	Przetwory ze zbóż, mąki, skrobi lub mleka; pieczywa cukiernicze,
20	Przetwory z warzyw, owoców, orzechów lub innych części roślin,
21	Różne przetwory spożywcze,
22	Napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet,
23	Pozostałości i odpady przemysłu spożywczego; gotowa pasza dla zwierząt,
24	Tytoń i przemysłowe namiastki tytoniu,

Źródło: jak w tabeli A.1.

Tabela A.5. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja V)

<b>Sekcja V</b>	
Dział	Produkty mineralne
25	Sól; siarka; ziemie i kamienie; materiały gipsowe, wapno i cement,
26	Rudy metali, żużel i popiół,
27	Paliwa mineralne, oleje mineralne i produkty ich destylacji; substancje bitumiczne; woski mineralne,

Źródło: jak w tabeli A.1.

Tabela A.6. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja VI)

Dział	Sekcja VI
	Produkty przemysłu chemicznego i przemysłów pokrewnych
28	Chemikalia nieorganiczne, organiczne lub nieorganiczne związki metali szlachetnych, metali ziem rzadkich oraz pierwiastków promieniotwórczych lub izotopów,
29	Chemikalia organiczne,
30	Produkty farmaceutyczne,
31	Nawozy,
32	Ekstrakty garbników i środków barwiących; garbniki i ich pochodne; farby i lakiery; kit i inne materiały uszczelniające; atramenty,
33	Olejki eteryczne i rezinoidy; preparaty perfumeryjne, kosmetyczne i toaletowe,
34	Mydło, organiczne środki powierzchniowo czynne, preparaty piorące, preparaty smarowe, woski syntetyczne, woski preparowane, preparaty do czyszczenia i szorowania, świece i artykuły podobne, pasty modelarskie, „woski dentystyczne” oraz preparaty dentystyczne produkowane na bazie gipsu,
35	Substancje białkowe; skrobie modyfikowane; kleje; enzymy,
36	Materiały wybuchowe; produkty pirotechniczne; zapalki; stopy piroforyczne; niektóre materiały łatwopalne,
37	Materiały fotograficzne i kinematograficzne,
38	Produkty chemiczne różne,

Źródło: jak w tabeli A.1.

Tabela A.7. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja VII)

Dział	Sekcja VII
	Tworzywa sztuczne i wyroby z nich; kauczuk i wyroby z kauczuku
39	Tworzywa sztuczne i wyroby z nich,
40	Kauczuk i wyroby z kauczuku,

Źródło: jak w tabeli A.1.

Tabela A.8. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja VIII)

Dział	Sekcja VIII
	Skóry i skórki surowe, skóry wyprawione; skóry futerkowe i wyroby z nich; wyroby siodlarskie i rymarskie; artykuły podróżne, torby ręczne i podobne pojemniki; artykuły z wnętrzości zwierzęcych (z wyjątkiem wnętrzości jedwabników)
41	Skóry i skórki surowe, (z wyjątkiem skór futerkowych), skóry wyprawione, wyroby ze skóry;
42	Wyroby siodlarskie i rymarskie; artykuły podróżne, torby ręczne i podobne pojemniki; artykuły z wnętrzości zwierzęcych,
43	Skóry futerkowe i futra sztuczne; wyroby z nich,

Źródło: jak w tabeli A.1.



Tabela A.9 Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja IX)

Dział	<b>Sekcja IX</b> Drewno i wyroby z drewna; węgiel drzewny; korek i wyroby z korka; wyroby ze słomy, z esparto i innych materiałów do wyplatania; wyroby koszykarskie i wyroby z wikliny
44	Drewno i wyroby z drewna; węgiel drzewny,
45	Korek i wyroby z korka,
46	Wyroby ze słomy, z esparto i innych materiałów do wyplatania; wyroby koszykarskie i wyroby z wikliny,

Źródło: jak w tabeli A.1

Tabela A.10. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja X)

Dział	<b>Sekcja X</b> Ścier drzewny lub z innego włóknistego materiału celulozowego; odpady papieru lub tektury; papier i tektura oraz wyroby z nich
47	Ścier drzewny lub z innego włóknistego materiału celulozowego; odpady papieru lub tektury,
48	Papier i tektura; wyroby z masy papierniczej, papieru lub tektury,
49	Książki, gazety, obrazki i inne wyroby przemysłu poligraficznego; manuskrypty, maszynopisy i plany,

Źródło: jak w tabeli A.1

Tabela A.11. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja XI)

Dział	<b>Sekcja XI</b> Materiały i wyroby włókiennicze
50	Jedwab
51	Włna, cienka lub gruba sierść zwierzęca; przędza i tkanina z włosia końskiego,
52	Bawełna
53	Inne roślinne materiały włókiennicze; przędza papierowa i tkaniny z przędzy papierowej,
54	Włókna chemiczne ciągłe,
55	Włókna chemiczne cięte,
56	Wata, filc i włókniny; przędze specjalne; szpagat, powrozy, linki i liny oraz wyroby z nich,
57	Dywany i inne włókiennicze wykładziny podłogowe,
58	Tkaniny specjalne; tkaniny pluszowe; koronki; tkaniny obiciowe; pasmanteria; hafty,
59	Tkaniny impregnowane, powlekane lub laminowane; wyroby włókiennicze do celów technicznych,
60	Dzianiny i wyroby szydełkowe,
61	Odzież i dodatki odzieżowe dziane lub szydełkowane,
62	Odzież i dodatki odzieżowe bez dzianych lub szydełkowanych,
63	Inne konfekcjonowane artykuły włókiennicze; zestawy; odzież używana i używane artykuły włókiennicze; szmaty,

Źródło: jak w tabeli A.1

Tabela A.12. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja XII)

Dział	<b>Sekcja XII</b> Obuwie, nakrycia głowy, parasole, parasole przeciwsłoneczne, laski, laski z siodelkiem, bicze, szpicruty i ich części; preparowane pióra i wyroby z nich; sztuczne kwiaty; wyroby z włosów ludzkich
64	Obuwie, getry i wyroby podobne; ich części,
65	Nakrycia głowy i ich części,
66	Parasole, parasole przeciwsłoneczne, laski, laski z siodelkiem, bicze, szpicruty i ich części,
67	Preparowane pióra i puch oraz wyroby z piór lub puchu; sztuczne kwiaty; wyroby z włosów ludzkich,

Źródło: jak w tabeli A.1

Tabela A.13. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja XIII)

Dział	<b>Sekcja XIII</b> Wyroby z kamieni, gipsu, cementu, azbestu, miki lub podobnych materiałów; wyroby ceramiczne; szkło i wyroby ze szkła,
68	Wyroby z kamieni, gipsu, cementu, azbestu, miki lub podobnych materiałów,
69	Wyroby ceramiczne,
70	Szkło i wyroby ze szkła,

Źródło: jak w tabeli A.1

Tabela A.14. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja XIV)Tabela A.14.Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja XIV)

Dział	<b>Sekcja XIV</b> Perły naturalne lub hodowlane; kamienie szlachetne lub półszlachetne, metale szlachetne, metale platerowane metalem szlachetnym i wyroby z nich; sztuczna biżuteria; monety,
71	Perły naturalne lub hodowlane; kamienie szlachetne lub półszlachetne, metale szlachetne, metale platerowane metalem szlachetnym i wyroby z nich; sztuczna biżuteria; monety,

Źródło: jak w tabeli A.1

Tabela A.15. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja XV)

Dział	<b>Sekcja XV</b> Metale nieszlachetne i wyroby z metali nieszlachetnych
72	Żelazo, żeliwo i stal
73	Wyroby z żeliwa i stali,
74	Miedź i wyroby z miedzi,
75	Nikiel i wyroby z niklu,
76	Aluminium i wyroby z aluminium
78	Ołów i wyroby z ołowiu,
79	Cynk i wyroby z cynku,
80	Cyna i wyroby z cyny,
81	Inne metale nieszlachetne; cermetale; wyroby z tych materiałów,
82	Narzędzia, przybory, noże, łyżki, widelce i inne sztucze z metali nieszlachetnych; ich części z metali nieszlachetnych,
83	Wyroby różne z metali nieszlachetnych,

Źródło: jak w tabeli A.1

Tabela A.16. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja XVI)

Dział	<b>Sekcja XVI</b> Maszyny i urządzenia mechaniczne; sprzęt elektryczny; części do nich; urządzenia do rejestracji i odtwarzania dźwięku; urządzenia telewizyjne do rejestracji i odtwarzania obrazu i dźwięku oraz części i wyposażenie dodatkowe do tych urządzeń
84	Reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne oraz ich części,
85	Maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części; rejestratory i odtwarzacze dźwięku, rejestratory i odtwarzacze obrazu i dźwięku oraz części i akcesoria do tych wyrobów,

Źródło: jak w tabeli A.1

Tabela A.17. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja XVII)

Dział	<b>Sekcja XVII</b> Pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające oraz współdziałające urządzenia transportowe
86	Lokomotywy pojazdów szynowych, tabor szynowy i jego części; osprzęt i elementy torów kolejowych i tramwajowych wraz z ich częściami, mechaniczne (także elektromechaniczne) komunikacyjne urządzenia sygnalizacyjne wszelkich typów – mechaniczne (także elektromechaniczne),
87	Pojazdy nieszynowe oraz ich części i akcesoria,
88	Statki powietrzne, statki kosmiczne i ich części,
89	Statki, łodzie oraz konstrukcje pływające,

Źródło: jak w tabeli A.1

Tabela A.18. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja XVIII)

Dział	<b>Sekcja XVIII</b> Przyrządy, narzędzia i aparaty optyczne, fotograficzne, kinematograficzne, pomiarowe, kontrolne, precyzyjne, medyczne i chirurgiczne; zegary ściennie i zegarki naramienne; instrumenty muzyczne; ich części oraz akcesoria,
90	Przyrządy, narzędzia i aparaty optyczne, fotograficzne, kinematograficzne, pomiarowe, kontrolne, precyzyjne, medyczne i chirurgiczne; ich części i akcesoria,
91	Zegary, zegarki oraz ich części,
92	Instrumenty muzyczne; części i akcesoria do tych wyrobów,

Źródło: jak w tabeli A.1

Tabela A.19. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja XIX)

Dział	<b>Sekcja XIX</b> Broń i amunicja, części i akcesoria,
93	Broń i amunicja, części i akcesoria,

Źródło: jak w tabeli A.1.

Tabela A.20. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja XX)

Dział	<b>Sekcja XX</b> Wyroby różne
94	Meble; pościel, materace, stelaże pod materace, poduszki i temu podobne wyroby wypchane; lampy i oprawy oświetleniowe nie wymienione ani nie włączone gdzie indziej; reklamy świetlne, podświetlane tablice i znaki informacyjne itp., budynki prefabrykowane,
95	Zabawki, gry i artykuły sportowe; ich części i akcesoria,
96	Różne wyroby przemysłowe,

Źródło: jak w tabeli A.1.

Tabela A.21. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Sekcja XXI)

Dział	<b>Sekcja XXI</b> Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie i antyki
97	Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie i antyki,
98	Kompletne zakłady przemysłowe eksportowane zgodnie z przepisem (EEC) nr 518/79

Źródło: jak w tabeli A.1.

## Spis tabel

Tab. 1.1. PKB, inflacja i wynagrodzenia w Polsce w latach 1993-2002 . . . . .	10
Tab. 1.2. Harmonogram spłaty zadłużenia zagranicznego Polski . . . . .	12
Tab. 1.3. Relacja eksportu do produktu krajowego brutto (w cenach bieżących) .	13
Tab. 1.4. PKB <i>per capita</i> i relacja spożycia i akumulacji do produktu krajowego brutto w cenach bieżących w wybranych krajach w latach 1990 i 1999 .	21
Tab. 3.1. Tabela kursów Narodowego Banku Polskiego (bieżące kursy średnie walut obcych w złotych) . . . . .	73
Tab. 3.2. Kursy jednostek rozliczeniowych obowiązujących w rozliczeniach likwidacyjnych (w złotych) . . . . .	73
Tab. 3.3. Scenariusz wprowadzenia euro w Polsce . . . . .	81
Tab. 3.4. Scenariusz wprowadzenia euro w krajach Unii Europejskiej . . . . .	85
Tab. 3.5. Kursy wymiany walut i data wycofania walut z obiegu . . . . .	87
Tab. 4.1. Negocjacje wielostronne GATT . . . . .	112
Tab. 7.1. Procedura antydumpingowa w Unii Europejskiej . . . . .	162
Tab. 7.2. Postępowania rewizyjne w procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej . . . . .	163
Tab. 7.3. Postępowania wszczęte przez Komisję Europejską w latach 1996-2001 . . . . .	164
Tab. 7.4. Środki antydumpingowe nałożone przez Komisję Europejską w latach 1996-2001 . . . . .	165
Tab. 7.5. Liczba zakończonych postępowań bez nałożenia środków antydumpingowych w latach 1996-2001 . . . . .	165
Tab. 7.6. Postępowanie antydumpingowe w Unii Europejskiej według grup towarów w latach 1996-2001 . . . . .	166
Tab. 7.7. Postępowania Unii Europejskiej według krajów w latach 1996-2001 .	167
Tab. 7.8. Postępowanie antydumpingowe Unii Europejskiej wobec eksporterów z krajów Europy Środkowo-Wschodniej . . . . .	168
Tab. 7.9. Postępowania antydumpingowe wszczęte przez Unię Europejską wobec Polski w latach 1990-2001 . . . . .	169
Tab. 7.10. Postępowanie antydumpingowe w Polsce . . . . .	174 - 176

Tab. 8.1. Polskie strefy specjalne . . . . .	210
Tab. 8.2. Motywy i warunki funkcjonowania polskich stref specjalnych . . . . .	211
Tab. 8.3. Warunki zwolnienia z podatku dochodowego, wartość zrealizowanych inwestycji i utworzonych miejsc pracy w polskich strefach specjalnych ( stan na 31.12.2001) . . . . .	213
Tab. 8.4. Struktura branżowa inwestycji w polskich strefach specjalnych . . . . .	216
Tab. 9.1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie w latach 1990-2002 ( w miliardach USD) . . . . .	233
Tab. 9.2. Ranking krajów z punktu widzenia kosztów produkcji i inwestowania od najtańszych do najdroższych . . . . .	234
Tab. 9.3. Lista czynników decydujących o podjęciu inwestycji zagranicznej w Polsce . . . . .	236
Tab. 9.4. Wartość inwestycji zagranicznych w Polsce w latach 1990-2005 ( w mln USD) . . . . .	240
Tab. 9.5. Najwięksi inwestorzy zagraniczni w Polsce w latach 1995-2001 ( w mln USD) . . . . .	242
Tab. 9.6. Udział Polski w większych organizacjach międzynarodowych . . . . .	244
Tab. 9.7. Polskie inwestycje za granicą w latach 1997-2000 . . . . .	245
Tab. 10.1. Średnioroczny poziom inflacji w Polsce w latach 1990-2002 (w %) . . . . .	256
Tab. 10.2. Obroty handlu zagranicznego Polski w latach 1990-2001 . . . . .	257
Tab. 10.3. Obroty handlu zagranicznego oraz główni partnerzy handlowi Polski . . . . .	259
Tab. 10.4. Obroty handlu zagranicznego Polski według grup krajów (w %) . . . . .	261
Tab. 10.5. Struktura importu i eksportu według sekcji nomenklatury SITC – ceny bieżące . . . . .	262
Tab. 10.6. Bilans płatniczy Polski na bazie płatności . . . . .	264
Tab. 10.7. Zadłużenie zagraniczne Polski . . . . .	265
Tab. 10.8. Zadłużenie zagraniczne polskich firm w latach 1996-2001 . . . . .	266
Tab. 10.9. Harmonogram spłaty rat kapitałowych tytułu zadłużenia zagranicznego Skarbu Państwa Rzeczypospolitej Polskiej w latach 2001-2015 (w mln USD) . . . . .	266
Tab. 10.10. Wpływy z prywatyzacji (w milionach PLN) . . . . .	267
Tab. 10.11. Udział sektora prywatnego w polskim handlu zagranicznym . . . . .	268
Tab. 10.12. Podmioty gospodarki narodowej zarejestrowane w rejestrze REGON działające w latach 1992-2000 . . . . .	270

Tab. A.1. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Seksja I) . . . . .	275
Tab. A.2. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Seksja II) . . . . .	275
Tab. A.3. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Seksja III) . . . . .	276
Tab. A.4. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (seksja IV) . . . . .	276
Tab. A.5. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Seksja V) . . . . .	276
Tab. A.6. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Seksja VI) . . . . .	277
Tab. A.7. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Seksja VII) . . . . .	277
Tab. A.8. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Seksja VIII) . . . . .	277
Tab. A.9. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Seksja IX) . . . . .	278
Tab. A.10. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Seksja X) . . . . .	278
Tab. A.11. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Seksja XI) . . . . .	279
Tab. A.12. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Seksja XII) . . . . .	279
Tab. A.13. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Seksja XIII) . . . . .	280
Tab. A.14. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Seksja XIV) . . . . .	280
Tab. A.15. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Seksja XV) . . . . .	280
Tab. A.16. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Seksja XVI) . . . . .	281
Tab. A.17. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Seksja XVII) . . . . .	281
Tab. A.18. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Seksja XVIII) . . . . .	281
Tab. A.19. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Seksja XIX) . . . . .	282
Tab. A.20. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Seksja XX) . . . . .	282
Tab. A.21. Wykaz sekcji i działów PSNTHZ PCN (Seksja XXI) . . . . .	282

